Robert Cohen

Puterea interpretării scenice

TEATRU. SCRIERI ALE PRACTICIENILOR

Facultatea de Teatru şi Televiziune Cluj

casa cărţii de ştiinţă

ROBERT COHEN

PUTEREA INTERPRETĂRII SCENICE

INTRODUCERE ÎN ARTA ACTORULUI

Coperta: Anca Pintilie

Colecția *Teatru.*
Seria *Scrieri ale practicienilor*
Colecție inițiată și coordonată de Anca Măniuțiu
Facultatea de Teatru și Televiziune, U.B.B. Cluj

În aceeași serie a mai apărut:
Miklós Bács, *„Mască" și „rol". Identități și diferențe*, 2007

Copyright © Robert Cohen
Copyright © Anca Măniuțiu pentru prezenta ediție

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
COHEN, ROBERT
Puterea interpretării scenice: introducere în arta actorului / Robert Cohen. - Cluj-Napoca: Casa Cărții de Știință, 2007
ISBN 978-973-133-153-9

792.01

Director: Mircea Trifu
Fondator: dr. T.A. Codreanu
Redactor șef: Irina Petraș
Tehnoredactare computerizată: Andreea Hadâmbu

Tiparul executat la Casa Cărții de Știință
400129 Cluj-Napoca; B-dul Eroilor nr. 6-8
Tel./fax: 0264-431920
www.casacartii.ro; e-mail: editura@casacartii.ro

CUPRINS

LISTA EXERCIȚIILOR 6
CUVÂNT ÎNAINTE de Anca Măniuțiu 7
ACTORULUI, ACEASTĂ PREFAȚĂ A AUTORULUI 13
Observații cu privire la lucrarea de față 17
INTRODUCERE: PUNCTUL DE VEDERE AL ACTORULUI 18
Interpretarea este reală 20
Jocul scenic este comunicare 28
Funcția publicului 31
Interacțiune și spectacol 33
Actorul integrator 35
CAPITOLUL I
A JUCA SITUAȚIA: ÎN AFARA NOASTRĂ 41
Situația și contextul 44
Dorința de a învinge 48
Intențiile 52
Jocurile și meta-jocurile: improvizațiile 55
Victoria: prezent și viitor 62
Viitorul 67
Intenție versus motivație: analiză cibernetică 69
Feedback-ul și bucla de feedback 74
Realizarea contactului 77
Actorul ca observator 80
Vulnerabilitatea 83
Expectativa 88
Secvențele viitorului ideal: concluzie 92
CAPITOLUL II
A JUCA SITUAȚIA: ÎNĂUNTRUL CELUILALT 93
Relacom-ul 97
Victoriile relacom 101
Emoția 114
Tacticile 120
Meta-tactica înșelăciunii 125
Tacticile de amenințare 125
Inducția 131
Tacticile de inducție 134
A juca tacticile 140
Pericol și necunoscut: schiorul care coboară vijelios panta 144
Concluzie: relacom-ul tactic 147
BIBLIOGRAFIE ORIENTATIVĂ PENTRU ACTORI 149

LISTA EXERCIȚIILOR

CAPITOLUL I
A JUCA SITUAȚIA: ÎN AFARA NOASTRĂ

Îndepărtarea publicului / 53
Joc - joc scenic / 56
Un meta-joc: măsluirea jocului / 59
Momente de satisfacție / 64
Oglinda / 78
Pescarul / 82
Pot fi rănit de tine / 86
Expectativele / 90

CAPITOLUL II
A JUCA SITUAȚIA: ÎNĂUNTRUL CELUILALT

Scena fără conținut / 100
A juca relacom-ul / 104
Analizarea relacom-ului / 107
Fantazînd liber / 112
A juca contrariul / 119
A juca tacticile / 143

CUVÂNT ÎNAINTE

Mutațiile spectaculoase pe care societatea şi cultura le înregistrează, de peste un deceniu, în viața de zi cu zi, datorită invaziei tehnicilor digitale, care au adus predominanța imaginii, comunicarea rapidă, accesul facil la informații de orice tip, nu au rămas fără efect asupra teatrului. De mai bine de o jumătate de secol deja, teatrul ieşise din frontierele sale tradiționale, acceptând „metisajul" cu alte forme de artă şi deschizându-se înspre cinema, dans, artele plastice, performance etc., astfel încât, faptul că, astăzi, el se lasă ispitit de tehnicile media, nu este câtuşi de puțin surprinzător. Cert e că diversitatea şi creativitatea artei spectacolului constituie, la această oră, o realitate extrem de complexă şi de incitantă. Cu atât mai mult, acest lucru ne îndeamnă să nu uităm specificul teatrului, ceea ce îi dă pecetea unică, inconfundabilă: prezența actorului pe scenă şi comuniunea spațio-temporală-afectivă (şi efectivă) dintre spectatori şi interpreți.

Colecția noastră de carte de teatru îşi propune să răspundă acestei duble sau poate chiar triple provocări, lansând trei serii, care să reflecte polimorfismul fenomenului teatral de azi, fără a exclude totodată publicarea unor texte fundamentale ale poeticilor artei spectacolului sau ale dramaturgiei secolul XX, care nu au văzut lumina tiparului în limba română sau au apărut doar fragmentar:

Dramaturgie extrem contemporană, Scrieri ale practicienilor şi *Eseuri.*

Probabil că nici un domeniu editorial nu a fost atât de vitregit, după 1990, ca acela al cărţii de teatru, în pofida efortului şi abnegaţiei câtorva editori care, sporadic sau consecvent, se încumetă să publice lucrări despre artele spectacolului, în tiraje aproape confidenţiale, dar care, nu avem nici o îndoială, vor atrage cu timpul un public larg, dat fiind calitatea excepţională a spectatorilor de teatru din România – şi, deci, implicit, şi a virtualilor cititori dornici de teatru.

Inaugurarea colecţiei de carte de teatru de la Casa Cărţii de Ştiinţă aduce cu sine împlinirea unui vis mai vechi: acela de a pune la dispoziţia studenţilor noştri, dar şi a iubitorilor artei teatrale, texte din dramaturgia extrem contemporană – românească sau străină –, precum şi scrieri ale practicienilor sau teoreticienilor de teatru.

*

Prezenta ediţie cuprinde traducerea, pentru prima oară în limba română, a două secţiuni esenţiale din cartea unuia dintre cei mai importanţi teoreticieni ai practicii teatrale din Statele Unite ale Americii, regizorul Robert Cohen, profesor la University of California, Irvine. Tălmăcită în mai multe limbi, cartea lui Robert Cohen constituie un preţios instrument de lucru în studiul practic al artei actorului.

Fără să eludeze nicidecum aportul fundamental al lui Stanislavski în formarea actorului şi crearea unui rol, Cohen pune accentul nu atât pe

gândirea analitică, pe introspecţie şi anamneză (deci pe „munca actorului cu sine însuşi"), cât pe *relaţia* primordială de comunicare şi pe interacţiunile care se stabilesc, pe durata jocului, între două sau mai multe fiinţe umane cu personalitate, afecte, atitudini şi habitudini mentale distincte, dar şi între actor şi contextul teatral, acea *realitate* complexă, materială şi psihică, care îl înconjoară, îl solicită şi care e inextricabil legată de procesul interpretării scenice. Profunda cunoaştere a actorului, a tatonărilor sale fertile din timpul repetiţiilor, a presiunilor şi tensiunilor la care este el supus, precum şi studii recente din domeniul psihologiei, sociologiei sau ciberneticii îi inspiră lui Cohen reflecţii subtile şi observaţii de mare fineţe asupra tehnicii şi artei actoriceşti, într-un limbaj direct, simplu, pe cât de exact, pe atât de uman. În corpusul textului sunt incluse numeroase exerciţii practice de maximă eficienţă în antrenamentul psiho-fizic al studentului-actor sau al actorului profesionist.

Traducerea cărţii de faţă a trecut prin succesive elaborări (o primă tentativă de traducere aparţinându-i Paulei Măhălean, în cadrul programului de studii masterale al Facultăţii de Teatru şi Televiziune de la Universitatea Babeş-Bolyai din Cluj).

Am păstrat conceptul grafic inedit al autorului, cu citate a căror tehnică de semnalare se înscrie în aceea tradiţională a motto-ului, dar care acum sunt intercalate în corpul textului. De fiecare dată, aceste citate conţin mărturii şi reflecţii relevante ale unor actori şi regizori despre problematica dezbătută de autor, într-un moment anume al parcursului său analitic. Deloc aleatorie, aşadar, strategia unei astfel de puneri în pagină susţine, nu

numai ideatic, ci şi „spaţial", argumentaţia lui Cohen şi lectura noastră, citatele „ilustrând", cum spune Cohen însuşi, în toate sensurile termenului, acest volum. Am renunţat, în schimb, spre a nu îngreuna lectura, la indicarea surselor, precizate de autor într-o pagină separată, la începutul cărţii.

Cartea lui Robert Cohen este un excelent manual de actorie, care nu-şi pierde câtuşi de puţin utilitatea chiar şi în cazul când ţi-ai însuşit datele de bază ale meseriei. El rămâne un ghid preţios în elaborarea strategiilor de antrenament cotidian şi de creaţie ale actorului.

Dorinţa noastră este ca acest manual să însoţească munca aplicată a pedagogilor teatrali, în şcoli sau universităţi, servind totodată drept sursă de inspiraţie profesioniştilor scenei.

ANCA MĂNIUŢIU

PĂRINŢILOR MEI

ACTORULUI,
ACEASTĂ PREFAȚĂ A AUTORULUI

Cred că suntem cu toții de acord că jocul actorului poate fi slab, bun şi excepțional. Şi că suntem cu toții în stare să vedem diferența dintre ele, chiar dacă nu o putem defini cu exactitate.

Majoritatea actorilor se străduiesc din greu să devină actori buni. Fireşte, e un lucru lăudabil, dar nu suficient. Ei trebuie să se străduiască să devină mari actori.

De ce? Din două motive.

Primul este unul profesional. Numai marii actorii reuşesc să-şi construiască, de-a lungul multor ani de muncă, o carieră profesională corespunzătoare şi de succes. Dacă eşti bun, chiar *foarte* bun, există şanse să fii distribuit din când în când, poate chiar cu regularitate, cu condiția să fii mereu disponibil. Nimeni însă nu *se va da peste cap* să te distribuie, iar într-un domeniu atât de competitiv cum este teatrul (sau filmul, sau televiziunea), a găsi persoane dispuse, în permanență, să se dea peste cap pentru a te putea distribui într-un rol este cheia unei cariere solide. E nevoie de regizori, producători şi directori de casting care să se gândească la tine atunci când tu nu eşti prin prejmă; care să-şi dea silința să te găsească şi să negocieze cu ceilalți pentru serviciile tale. Asta înseamnă că

eşti mai mult decât un actor bun; înseamnă că eşti un actor *captivant*; un actor capabil să le provoace accelerarea pulsului şi să le stârnească imaginaţia – lucru care se va întâmpla apoi şi publicului. Singura alternativă la a fi un mare actor este să te vinzi zilnic pe această piaţă care va rămâne mereu ceea ce este şi acum: o piaţă în care oferta depăşeşte cererea. Şi nu e uşor să-ţi petreci viaţa în felul acesta.

Cel de-al doilea motiv este şi mai important. Să-i spunem, neavând un termen mai potrivit, raţiunea de ordin artistic. Majoritatea actorilor profesionişti – în orice caz, majoritatea actorilor *interesanţi* – nu practică această meserie doar pentru bani, pentru faimă sau dintr-o dorinţă exhibiţionistă. Ei sunt actori pentru că simt o nevoie imensă de *a juca*; imboldul de nestăvilit de a se exprima pe ei înşişi în mod creator şi cu pricepere, într-un mediu artistic de înaltă calitate, un mediu cu o tradiţie de două mii cinci sute de ani şi cu un prezent strălucit şi incitant. O interpretare care e doar bună, competentă, de „nota 8", să zicem, nu va satisface exigenţele în vederea atingerii acestui scop – nici din perspectiva actorului şi nici din aceea a publicului. În fond, existenţa teatrului nu e *o necesitate*. Teatrul nu poate fi asemănat cu activitatea guvernamentală, cu educaţia elementară sau cu agricultura. Oamenii pot trăi foarte bine şi fără teatru şi, în multe părţi ale lumii, *chiar aşa şi trăiesc*. Teatrul există şi continuă să existe, numai datorită unor mari piese, unor mari spectacole şi unor mari actori. „Măreţia" este cea care creează cererea publicului, „măreţia" este însăşi fibra vitală a teatrului. Fără măreţie şi fără efortul de a o dobândi, teatrul pur şi simplu ar înceta să existe.

Ce deosebeşte atributul „mare" de acela de „doar bun"? E greu de spus, dacă nu chiar imposibil de definit cu exactitate. Însă cred că problema poate fi abordată.

Filosoful William James sugerează că, „în artă, când e vorba de ceva cu adevărat foarte bun, diferenţa dintre *cel mai bun* şi *imediat următorul* pare absolut imposibil de surprins în cuvinte – atârnă de un fir de păr, de o nuanţă, de un soi de înfiorare lăuntrică – şi, totuşi, ca valoare, distanţa care îi separă este mare".

Care sunt calităţile pe care le presupune atributul *mare* în jocul actorului? Nu înseamnă neapărat să devii un „star" sau să joci multe roluri principale. Există, în fiecare mediu, mari actori, specializaţi în interpretarea unor roluri secundare, văzuţi doar pe plan local şi care nu ţin să se afirme în afara scenei, ca vedete, alegând mai curând anonimatul. Dar ei sunt capabili să trezească emoţii, să stimuleze intelectul şi chiar fiziologia publicului, a actorilor care joacă alături de ei şi a regizorilor care îi îndrumă. Ei fac publicul să-şi dorească să-i vadă din nou şi pe regizori să-şi dorească să-i distribuie din nou – sau să-i fure de la alţi regizori. Aceşti actori au capacitatea de a ţine treaz interesul, de a tulbura, de a ului, de a satisface şi de a inspira. Ei sunt bărbaţi şi femei înzestraţi cu calităţi multiple; pe oricine veţi întreba, vă va răspunde că sunt, pur şi simplu, „Mari!".

Înainte de orice, această carte este o încercare de a explora calităţile pe care le presupune atributul *mare*; de a ţinti spre acea „înfiorare lăuntrică", despre care vorbeşte James, şi de a-ţi sugera, ţie, actorule, modalităţi de a deveni nu doar un bun actor, ci un mare actor.

Sunt conştient că există o doză de aroganţă în această încercare; aroganţa mea de a scrie despre asta, şi aroganţa voastră de a vă gândi la acest lucru. Trăim într-o eră care practică egalitarismul, în care „detaşarea" şi „relaxarea" sunt preferate în mod deschis aparentei aroganţe a transcenderii. Arta impune, sau cere, fiecărui aspirant să dea ce e mai bun din el; arta acceptă numai efortul maxim. Actorul care vrea să facă parte din fibra vitală a teatrului – teatrul de azi şi teatrul viitorului – trebuie să ţintească foarte sus, spre însăşi ideea de a fi mare. Mai puţin de atât nu va fi niciodată cu adevărat suficient.

Aş dori ca aceste cuvinte să întruchipeze prefaţa mea dedicată vouă – comentariul meu personal înainte să începeţi lectura acestei cărţi. Dar ele ar putea întruchipa la fel de bine şi un comentariu care să preceadă citirea oricărei alte cărţi. Lectura acestei cărţi sau a oricărei alteia, ori a unor teancuri întregi de cărţi nu vă va face să deveniţi mari actori. Cred, însă, că fundamentul devenirii voastre ca actori rezidă în curajul de a ţinti spre culmi înalte. Este vorba de un curaj pe care nu e nevoie să-l exprimaţi niciodată public (dacă o veţi face, veţi avea parte de respect, dar şi de duşmănie), un curaj pe care trebuie, însă, să-l aveţi mereu în minte. El va fi pasiunea voastră lăuntrică, sursa voastră de energie şi, nu în ultimul rând, poate cea mai mare bucurie a voastră, indiferent dacă veţi atinge sau nu succesul suprem. Baftă.

R.C.

OBSERVAŢII CU PRIVIRE LA LUCRAREA DE FAŢĂ

Am renunţat la orice tentativă de a fi corect faţă de ambele sexe în folosirea pronumelor; într-un astfel de studiu, în care pronumele personale sunt folosite extrem de frecvent, distincţiile de genul „lui sau ei" ar fi dus la adăugarea câtorva zeci de pagini pline de redundanţe. Prin urmare, genul masculin reprezintă întotdeauna, în această carte, ambele sexe, cu excepţia pasajelor unde apar specificări.

M-am mărginit să pun în discuţie numai cazurile în care actorului i se cere să joace un personaj uman sau antropomorfizat. Îmi închipui că, pentru situaţiile rare, când i se cere actorului să interpreteze un raft de bibliotecă sau o scrumieră, unele dintre problemele discutate aici vor părea irelevante.

Mi s-a părut util să extrag multe dintre exemplele mele din două piese de teatru, *Menajeria de sticlă* de Tennessee Williams şi *Hamlet* de William Shakespeare. Şi asta, pentru că aceste piese sunt binecunoscute şi mă aştept ca, în general, cititorii să fie familiarizaţi cu ele. Doresc să specific faptul că, atunci când vorbesc despre aceste piese, nu încerc să le analizez, ci doar să demonstrez cum anumite perspective analitice pot ajuta actorul să interpreteze cel mai bine un rol.

Am „ilustrat" cartea de faţă cu citate pe care le consider pertinente, citate ale actorilor înşişi (şi, uneori, despre ei), cei mai mulţi dintre aceştia fiind actori consacraţi, atât în film, cât şi în teatru. Unele citate au fost uşor adaptate faţă de original.

INTRODUCERE: PUNCTUL DE VEDERE AL ACTORULUI

„Din când în când, lumea îmi spune cât de mult îmi admiră «tehnica» sau citesc prin ziare că aş avea «aptitudini tehnice neobişnuite». Aceste comentarii nu sunt întotdeauna măgulitoare, deoarece, prin «tehnică», oamenii înţeleg adesea o abordare superficială sau mecanică a unui rol. Cea mai buna definiţie a tehnicii pe care o cunosc eu este aceasta: acele mijloace prin care actorul poate să arate tot ce e mai bun din el. Este o definiţie simplă şi totodată cuprinzătoare – personală şi totodată intimă.

– Hume Cronyn

Multă vreme, interpretarea scenică a fost percepută ca un soi de echilibru fragil între două forţe contradictorii: „credinţa lăuntrică a actorului în rolul său" şi „tehnicile sale exterioare de interpretare". Unele şcoli de teatru s-au impus susţinând că în arta actorului predomină fie una, fie cealaltă dintre aceste forţe; altele au încercat să le combine, dar rezultatul acestui amalgam a fost deseori destul de nereuşit. „Trebuie să trăieşti viaţa personajului tău, dar, în acelaşi timp, trebuie să te faci auzit şi de cei din ultimul rând", aceasta este, cu numeroase variante, combinaţia cea mai cunoscută. Firesc, într-o interpretare reuşită, sunt implicate atât credinţa, cât şi tehnica, dar dacă le vom percepe ca pe nişte forţe complementare şi nu contradictorii, combinaţia dintre ele nu ne va mai apărea atât de nepotrivită şi, pornind de aici, vom putea discuta despre o artă totală, integratoare a interpretării.

De fapt, „credinţa interioară" şi „tehnica exterioară" sunt aspecte fundamentale nu doar în interpretarea scenică, ci şi în procesele care stau la baza vieţii şi a comunicării. Desigur, ele pot fi separate din raţiuni analitice şi este în interesul cercetătorilor behaviorişti sau al teoreticienilor teatrului să o facă, dat fiind că scopul lor ultim este acela de a diseca, de a defini şi de a analiza teoretic. Dar scopurile actorului sunt complet diferite de acestea: scopul ultim al actorului nu este de a diseca, de a defini sau de a analiza, ci mai degrabă acela de a unifica, de a însufleţi şi de a crea sentimentul vieţii într-o experienţă teatrală totală şi împlinită. Pentru actor, nu separarea „credinţei" de „tehnică" reprezintă o problemă, ci asocierea lor.

Din acest motiv, în cartea de faţă nu ne vom ocupa cu separarea în componente distincte a diverselor sarcini ale actorului, ci cu integrarea acestor componente în cea mai bună combinaţie posibilă. Pentru a întreprinde acest lucru, nu vom adopta perspectiva critică sau teoretică a analistului obiectiv, ci perspectiva actorului însuşi. Vom apela, aşadar, la o abordare subiectivă. Vom trata interpretarea scenică din interior, nu din exterior, şi vom încerca, astfel, să sugerăm modalităţi prin care actorul îşi poate direcţiona conştiinţa în aşa fel, încât ea să devină un instrument artistic creator, productiv

şi extrem de util. Un instrument *real* care poate fi utilizat într-o lume reală.

„Există un soi de teroare mută care pune stăpânire pe toată lumea – actori, regizor, echipă – la auzul comenzii «Începem!». Parcă din fiecare se scurge o fărâmă de viaţa şi toată lumea se simte inhibată. Întotdeauna am fost preocupat să hrănesc, pe cât posibil, fluxul de viaţă şi să găsesc lucruri asupra cărora actorul să se poată concentra, în aşa fel, încât inhibiţia să fie depăşită sau uitată."

– Mike Nichols

INTERPRETAREA ESTE REALĂ

Interpretarea are loc în „piese" şi este numită „joc"[1], termen a cărui conotaţie trimite la înşelăciune şi neseriozitate, făcându-i, de obicei, pe începători să creadă că jocul scenic este fundamental diferit de comportamentul „real". Există, firește, multe diferenţe între interpretarea unui rol pe scenă şi comportamentul din viaţă, însă aceste diferenţe nu sunt de fapt cele dintre „realitate" şi „irealitate" sau dintre „sinceritate" şi „nesinceritate".

[1] Autorul se foloseşte aici de plurisemantismul termenilor *play/playing* – care înseamnă atât „joc"/„joacă", cât şi „piesă de teatru"/„interpretare a unui rol" – fără echivalent, ca atare, în limba română. (*Nota trad.*)

În primul rând, realitatea nu este un concept simplu şi uşor de definit. Firește, putem fi cu toţii de acord că realitatea include copaci, păsări, pietre, scheletul uman şi cerul; dar ce loc ocupă, în realitate, visele, sentimentele, numerele, dragostea sau disperarea? Ele sunt reale, fie şi numai pentru că le resimţim ca atare; realitatea lor, deşi subiectivă, influenţează deciziile noastre „reale" în aceeaşi măsură în care o face şi realitatea concretă şi cât se poate de tangibilă.

Cu toate acestea, una dintre întrebările fundamentale cu privire la interpretarea scenică se referă la cât de „reale" sau „sincere" sunt, sau ar trebui să fie, sentimentele unui actor. Dacă privim din perspectiva aspectului subiectiv al realităţii, această întrebare nu reuşeşte decât să dea naştere la mii de alte întrebări. „Reale pentru cine?" „Sincere pentru cine?" „Pentru actor?" „Pentru public?" Chiar şi aceste întrebări sunt discreditate, atunci când începem să problematizăm „realitatea" sau „sinceritatea" unora dintre propriile noastre sentimente. Să fim înţeleşi: deşi suntem deseori copleşiţi de valuri de emoţie pe de-a întregul spontane, există foarte multe cazuri când ne simţim descumpăniţi şi nesiguri în privinţa sentimentelor noastre. Mergem la o înmormântare şi ne întrebăm dacă plângem pentru că suntem trişti sau pentru că asta se aşteaptă de la noi. Râdem la o comedie şi ne întrebăm dacă de fapt râdem de gluma spusă sau pentru a-i încuraja pe actori ori pentru a-i convinge pe ceilalţi spectatori că am înţeles poanta respectivă. Zâmbim cuiva şi ne întrebăm dacă fericirea pe care o afişăm e într-adevăr „reală" sau dorim pur şi simplu să exprimăm un sentiment de afecţiune ori să ieşim cu

tact dintr-o situație delicată. Nimic mai firesc decât să afirmăm că un actor trebuie să fie „adevărat" sau „sincer", dar nu e deloc sigur că, spunând asta, atingem de fapt fondul problemei.

Câteva studii foarte interesante, realizate într-un domeniu cunoscut sub numele de „disonanță cognitivă", au schimbat în mare măsură modul în care înțelegem realitatea psihologică, așa încât le putem considera relevante și pentru analiza artei actorului. Conform principiului disonanței cognitive, *ajungem să credem în acțiunile pe care le întreprindem, indiferent de motivele care ne-au determinat să începem acele acțiuni!* Chiar la începutul experimentelor decisive, subiecții au fost plătiți să spună o minciună inofensivă: că le-a plăcut să susțină un examen care, de fapt, le-a displăcut. Mai târziu, au fost întrebați de alți anchetatori dacă le-a făcut plăcere să susțină acel examen: au răspuns afirmativ. S-a întâmplat următorul lucru: deoarece au spus o dată că le-a făcut plăcere să dea examenul, ei au ajuns să creadă că într-adevăr *le-a plăcut.* Ei au sfârșit, dacă e să folosim o cunoscută frază care definește disonanța cognitivă, prin a-și trăi propria minciună. Tot astfel, se poate demonstra că vorbitorii care sunt plătiți să adopte, în cursul unor dezbateri, o anumită poziție, ajung să creadă în aceasta ca și cum ar fi a lor. Este ceea ce se întâmplă cu avocații, cu scriitorii de discursuri, cu cei care desfășoară activități de lobby ori promovează achiziționarea de bunuri comerciale sau servicii. O persoană care aderă la o formațiune politică pentru a cunoaște oameni ajunge să creadă în cauza acesteia, în mod conștient și voit. Și, firește, actorii ajung și ei să creadă în rolurile pe care le joacă.

Cu toții cunoaștem povești despre actori care au început să se comporte asemeni personajelor pe care le interpretau. Deseori, poveștile de dragoste de pe scenă se continuă și în afara ei; faimoasa legătură amoroasă dintre Richard Burton (Antoniu) și Elizabeth Taylor (Cleopatra) este cel mai grăitor exemplu al unei situații des întâlnite pe multe platouri de filmare sau „în culisele" teatrelor. În aceeași ordine de idei, istoria consemnează și situații mai grave, în care comportamentul social al unor actori a fost influențat negativ de greutatea rolului pe care îl interpretau pe scenă, cunoscut fiind cazul asasinării unui lider îndrăgit, de către actorul care îl interpreta pe Richard al III-lea la vremea respectivă, John Wilkes Booth[2].

Există, însă, și dovezi științifice concrete care explică acest fenomen, dovezi oferite de profesorul Philip Zimbardo de la Stanford University. Profesorul Zimbardo a invitat un grup de studenți, cu toții bărbați sănătoși și normali, să participe la un exercițiu vizând reconstituirea universului dintr-o închisoare. În acest scop, a construit, în subsolul unei clădiri cu laboratoare din Stanford, prototipul unui penitenciar în mărime naturală. În cursul experimentului, unii dintre studenți au fost desemnați – în mod arbitrar – „gardieni", iar ceilalți, „prizonieri". Li s-au împărțit costume, s-au afișat „reguli", iar cercetătorii s-au retras în spatele unor geamuri-oglindă. După doar două zile de la începerea experimentului – prevăzut să dureze o săptă-

[2] John Wilkes Booth (1838-1865) este actorul care, la 14 aprilie 1865, l-a împușcat mortal pe președintele Statelor Unite, Abraham Lincoln, în incinta teatrului Ford's din Washington, D. C. (*Nota trad.*)

mână – profesorul Lombardi a fost nevoit să-l oprească. „Gardienii" pedepseau, agresau şi chiar torturau „prizonierii". La rândul lor, „prizonierii" erau într-o stare avansată de depresie şi de epuizare nervoasă, se răzbunau pe aceia dintre ei care au fost identificaţi drept ţapi ispăşitori, dezvoltând afecţiuni psihosomatice şi sindromuri grave de anxietate. Unul dintre ei a suferit chiar o cădere nervoasă, alţii au renunţat la banii primiţi şi au implorat să fie scoşi de acolo. Concluzia lui Zimbardo: „Iluzia s-a amestecat inextricabil cu realitatea". „Jocul" nu a mai putut fi deosebit de ceea ce era „real".

Experimentul Zimbardo a fost iniţial efectuat pentru a studia efectele vieţii dintr-un penitenciar, prin asumarea şi „interpretarea"[3] unei situaţii

[3] În limba engleză, avem termenul *acting out*. Greu traductibil într-o altă limbă (motiv pentru care el a fost adoptat ca atare în limbajul psihanalitic şi psihodramatic), acest termen, precum şi aluzia, câteva rânduri mai jos, la un «teatru de improvizaţie», ne trimit, implicit, la psihodramă şi la inventatorul acesteia, Jacob Levy Moreno (1889-1974), care, la începutul anilor 20, înfiinţează la Viena *Stegreiftheater* (Teatrul de improvizaţie sau teatrul improvizat), ca un prim pas înspre teatrul terapeutic şi, apoi, psihodramă. Simplificând, putem spune că *acting out* denumeşte o descărcare pulsională, însoţită de „trecerea la act". Este vorba, cel mai adesea, de acţiuni care prezintă un caracter impulsiv şi relativ discontinuu faţă de sistemele de motivaţie obişnuite ale subiectului, luând o formă auto- sau hetero-agresivă. Firește, Cohen mizează pe polisemantismul termenului: când e folosit tranzitiv, *to act* are semnificaţii în domeniul teatrului (*to act a play/a part* = a juca o piesă, a interpreta un rol). Particula *out* introduce două nuanţe: a exterioriza, a arăta în afară ceea ce se presupune că este înăuntru şi a realiza rapid, până la finalizare, o acţiune. *Cf.* Jean Laplanche şi J.-B. Pontalis, *Vocabularul psihanalizei*, Bucureşti, Humanitas, 1994, pp.27-29. (*Nota trad.*)

de închisoare: cele mai importante rezultate ale experimentului au fost, totuşi, informaţiile care au ieşit la iveală în legătură cu procesul de „interpretare" în sine. De fapt, în acest caz, Zimbardo şi-a creat propriul său teatru de improvizaţie, cu situaţie, decor, costume, actori şi public. Teatrul lui Zimbardo a constituit un context pentru interpretarea scenică. Contextul a fost, desigur, arbitrar – un experiment ştiinţific – dar improvizaţia pe care a suscitat-o, interacţiunea dintre o realitate psihologică şi una fiziologică au fost autentice şi intense. La fel se întâmplă cu orice „joc" care se desfăşoară într-un context eficient.

Ne putem întreba de ce „prizonierii" din experimentul Zimbardo n-au zăcut pur şi simplu în celulele lor, amintindu-şi în permanenţă că „este vorba doar de un experiment". Privind din afara contextului, este greu, dacă nu imposibil, să înţelegi efectele hipnotice ale acestuia asupra emoţiilor participanţilor. Din interior, însă, vezi altfel lucrurile, gândeşti altfel; îţi pui alte întrebări, şi, în acelaşi timp, eşti incapabil să iei în calcul şi să problematizezi nişte caracteristici „exterioare" evidente. Înăuntrul contextului, există un univers real, dar diferit. Este universul „jocului" sau al piesei[4].

Pentru a avea un exemplu mai cunoscut de univers al „jocului" sau al piesei, gândiţi-vă la un „teren de joc" obişnuit: o arenă sportivă. Un joc sportiv constituie şi el un context pentru improvizaţie: e vorba de un sport anume, cu regulile şi re-

[4] În limba engleză, avem doar cuvântul *play*, a cărui arie semantică acoperă ambele sensuri pe care le-am redat în limba română. (*Nota trad.*)

glementările sale, cu dimensiuni specifice ale terenului de joc şi cu echipe de adversari desemnate dinainte. Fiecare element dinăuntrul contextului este arbitrar; nu există nimic intrinsec care să determine faptul că trei aruncări prost prinse constituie o eliminare; pur şi simplu, acest lucru este stabilit de regulamentul jocului. Tot astfel, o echipă nu conţine, intrinsec, nimic care să-i determine pe ceilalţi să o considere ca atare – aşa cum se întâmplă, de fapt – adică un grup de oameni reprezentând un interes comun, deoarece echipele selecţionează jucători excepţionali, indiferent de proveniența lor geografică sau de concepţiile lor filosofice. Şi totuşi, în această bizară şi arbitrară lume a sportului, există interacţiuni reale, vitale şi intense până la brutalitate, care sunt practicate zilnic şi urmărite cu pasiune, atât de profesionişti, cât şi de amatori, în întreaga lume civilizată.

Pentru sportiv şi „fanii" săi, ca şi pentru „prizonierul" lui Zimbardo şi pentru „gardianul" acestuia, contextul reprezintă un absolut. Pe durata competiţiei, realitatea contextului este totală; este întregul univers. Nu poţi consola un jucător de baseball care este eliminat din teren, spunându-i: „Este doar un joc", pentru că nu vei primi, drept răspuns, decât o privire uluită – adică: „Pe ce lume trăieşti?". Nu îl poţi consola nici sugerându-i că „este nedrept să fii eliminat după trei aruncări ratate: limita ar trebui extinsă la cel puţin cinci". Pentru jucătorul de baseball implicat în joc, astfel de remarci sunt o absurditate: înăuntrul acelui context, regulile reprezintă un absolut şi orice intruziune din afară este greu tolerată sau chiar deloc. Şi, din moment ce regulile reprezintă un absolut, întreaga energie din

context este canalizată înspre câştigarea competiţiei, şi nu irosită în încercarea de a schimba regulile.

Concluzia la care putem ajunge este că prezenţa unui context în jurul unei acţiuni, în loc să fragmenteze trăirile, sentimentele şi gradul de concentrare asupra respectivei acţiuni, le intensifică. Aşa se întâmplă şi în teatru. Un context foarte bine structurat – iar o piesă de teatru constituie unul dintre cele mai bine structurate contexte posibile, indiferent dacă e vorba de o piesă „improvizată", de regia unui spectacol pe un text nedramatic ori de o operă dramatică închegată – este asemenea unui creuzet înăuntrul căruia totul arde mai intens şi în care realitatea fiecărui moment devine, atât pentru actant, cât şi pentru spectatorul implicat, o realitate vie şi, uneori, chiar copleşitoare. Cert e că „experienţele jocului", fie că e vorba de cele prilejuite de „jocurile de copii", de jocurile sportive sau de cele din teatru şi film, reprezintă, adesea, cele mai frumoase amintiri, cele mai de preţ momente din viaţa noastră. De multe ori, ele funcţionează ca nişte modele, în raport cu ceea ce *ar trebui* să constituie „experienţele de vârf" ale vieţii noastre, ca un reper capabil să dea măsura adevărată a trăirilor şi comportamentelor noastre din viaţa reală.

A afirma, deci, că acţiunile dintr-o „piesă" sunt, într-un fel sau altul, „nereale", tocmai pentru că sunt complet separate de realitate, înseamnă a eluda unul dintre aspectele cele mai uimitoare ale teatrului, şi anume faptul că, deşi diferit de realitatea cotidiană, el e diferit nu în sensul unui „minus", ci a unui „surplus" de realitate, cu alte cuvinte, el este oarecum „mai real", şi nu „mai puţin real" decât realitatea. Şi asta, deoarece, de obicei,

teatrul aduce, ceas de ceas, mai multă intensitate, deoarece are puterea de a revela, de a ilumina, de a fi sugestiv şi chiar straniu. Contextul teatral, fie că e compus de o scenă cu decoruri, de o estradă improvizată, instalată în stradă, de celuloid şi de camera de filmat, este o arenă unde scopurile sunt urmărite cu îndârjire, încleştările sunt vibrante, iubirile sunt căutate cu ardoare, iar viețile sunt trăite intens. De aceea, a separa jocul scenic de viață înseamnă a le minimaliza pe amândouă.

„Cerințele noastre sunt simple, normale şi, tocmai de aceea, greu de satisfăcut. Tot ce cerem e ca un actor pe scenă să trăiască în acord cu legile naturii."

– Constantin Stanislavski

JOCUL SCENIC ESTE COMUNICARE

„Act, joc, spectacol"[5] sunt termeni pe care îi folosim atât pentru a ne referi la interpretarea scenică, cât şi pentru a descrie comportamente dinafara scenei (de exemplu „se dă în spectacol" sau „un act eroic"). După cum am putut observa,

[5] În original, autorul foloseşte un singur termen, *acting* (însemnând şi „a juca pe o scenă" şi „a acționa"), care înglobează toate sensurile sugerate de noi în limba română. *(Nota trad.)*

nu există o linie de demarcație clară între a juca un rol pe scenă şi a juca un rol în viață.

Majoritatea acțiunilor noastre sunt *comunicări* sau au, cel puțin, o funcție de comunicare. Din momentul în care ne trezim dimineața şi până noaptea, când ne ducem la culcare, toată viața noastră conştientă este plină de milioane de încercări subtile – sau mai puțin subtile – de a interacționa cu lumea dinafara noastră, de a intra în contact cu celelalte ființe umane. Zâmbim oamenilor, ne îmbrăcăm, umblăm într-un anume fel, schimbăm între noi cuvinte, ne încruntăm, ridicăm din sprâncene, pufnim, strâmbăm din nas, chicotim, dăm din cap a încuviințare şi afişăm indiferență de sute de ori pe zi, pentru a transmite cuiva un anume mesaj – sau pentru a exersa trimiterea unui mesaj spre cineva. Numitorul comun al tuturor acestor acte comunicaționale este următorul: toate sunt, conştient sau nu, *intenționate*. Majoritatea acțiunilor noastre sunt, conştient sau inconştient, destinate să influențeze atitudinile şi comportamentele celorlalți, într-un mod pe care noi îl considerăm favorabil (deşi s-ar putea să nu fie).

Asta nu înseamnă că toți oamenii sunt, clipă de clipă, profitori, manipulatori sau excesiv de agresivi. Înseamnă doar că noi, oamenii, ca specie, adoptăm, de cele mai multe ori, comportamente pe care le considerăm utile pentru noi înşine; ne bazăm pe scopuri şi pe intenții precise, pe care le orientăm în direcția creşterii propriei noastre bunăstări. Aceste scopuri sunt de obicei inconştiente, normale şi cu totul benigne – cu alte cuvinte, fac parte din „bagajul" relațiilor umane obişnuite. Zâmbim

pentru a-i determina pe ceilalţi să ne zâmbească la rândul lor, „mângâiem" (în sensul dat de psihologul Eric Berne[6]) pentru a fi mângâiaţi şi noi. Prin felul în care mergem pe stradă, intrăm într-o încăpere, vorbim, zâmbim, privim sau ne aşezăm pe un scaun, încercăm să transmitem informaţii despre noi, într-un mod care să atragă atenţia celorlalţi, în sensul dorit de noi, şi nu într-unul nedorit. De fapt, conform unei axiome a teoriei comunicaţionale, nu putem să *nu* comunicăm. Nu putem să *nu* avem scopuri care să stea la baza comportamentului nostru cotidian.

De altfel, prima mare teorie despre actor şi jocul scenic, cea dezvoltată de Constantin Stanislavski, a avut impact tocmai pentru că a pus accentul pe scopurile şi intenţiile comportamentului uman. Teoria interpretării scenice, propusă de Stanislavski, în calitate de actor şi de regizor al Teatrului de Artă din Moscova, dar şi de autor al unor importante studii despre arta actorului, pleacă de la ideea conform căreia procesul interpretării scenice se bazează pe descoperirea de către actor a intenţiilor şi scopurilor personajului său şi pe „jucarea" reuşită a acelor intenţii. Cu greu mai găseşti astăzi o teorie despre arta actorului sau un profesor de actorie care să nu accepte, măcar parţial, acest punct de vedere. Cartea pe care o citiţi acum îl acceptă. Este o perspectivă fundamentală.

[6] Eric Berne (1910-1970), psiholog american de origine canadiană, cunoscut pentru cercetările sale asupra comportamentului uman, care a dezvoltat teoria Analizei Tranzacţionale. În cadrul acestei teorii, cercetătorul denumeşte orice formă de complimentare, de recunoaştere a meritelor celuilalt, folosind termenul de „mângâiere" (*stroke*). (*Nota trad.*)

Problema intenţiilor personajului este tratată, însă, de Stanislavski, şi nu numai de el, separat de problema actorului şi a publicului. Aşa s-a ajuns la formula stanislavskiană elementară: „Trebuie să trăieşti viaţa personajului tău şi, în acelaşi timp, să te faci auzit şi de cei din ultimul rând", o combinaţie care are nevoie, pentru a sta în picioare, de foarte multă bandă de lipit. Oare n-ar fi mai bine dacă interpretarea ar putea fi integrată în aşa mod, încât intenţiile personajului şi exigenţele tehnice ale actorului să fie părţi ale aceluiaşi întreg – indistincte, atâta vreme cât actorul joacă? Acest demers integrator ar trebui să fie scopul principal al oricărui actor.

FUNCŢIA PUBLICULUI

Dificultăţile vădite pe care le întâmpină actorul atunci când încearcă „să trăiască viaţa personajului" pe care îl joacă, sunt legate, firește, de prezenţa, chipurile artificială, a unui public. Publicul, care este cea mai reală dintre necesităţile teatrului, este şi sursa celor mai uimitoare paradoxuri ale acestuia. Fie că avem un public real, ca în cazul spectacolelor, sau unul ipotetic, proiectat în viitor, ca în cazul filmului, există acţiuni care, la prima vedere, par „interacţiuni sincere" între două personaje, dar care, privite mai atent, par a fi interacţiuni născocite în folosul altora. Aici, este nevoie, evident, de o a treia privire, pentru a vedea cum se poate ieşi din această dilemă sau, în caz contrar, trebuie să admitem că tot ceea ce este înfăţişat pe scenă poate fi etichetat drept fals,

înşelător, afectat şi ipocrit. Multă lume consideră, de fapt, că asta înseamnă teatrul. Să ne amintim că grecii înşişi i-au numit pe primii actori *hypokrites*.

Traseul este următorul: spectatorii nu există numai în teatru, ci şi în viaţă. Comunicarea este rareori un lucru simplu. Să luăm un exemplu elementar: un tânăr din conducerea unei companii intră într-un birou spaţios şi, trecând pe lângă masa secretarei, spune „Bună dimineaţa". Aceasta este o interacţiune simplă – o „mângâiere", în sensul dat de Eric Berne. Dar să presupunem că tânărul şef ştie că directorul executiv va auzi spusele sale. În acest caz, este posibil ca scopul său ascuns să fie acela de a-i demonstra directorului executiv că el – tânărul şef – clădeşte moralul companiei. Acel „Bună dimineaţa" nu mai este doar o simplă interacţiune – este o interacţiune (cu secretara) jucată în faţa unui public (superiorul ierarhic). Observaţi că sinceritatea şi cinstea sunt total irelevante în acest exemplu: situaţia de comunicare este la fel de complexă, indiferent dacă tânărul este sau nu cu adevărat ataşat sufleteşte de secretară, doreşte sau nu cu adevărat să clădească moralul companiei, sau dacă dimineaţa este sau nu cu adevărat o dimineaţă bună. Nici măcar nu contează dacă directorul executiv este destul de aproape ca să poate auzi remarca sa – contează doar faptul că tânărul crede că este auzit. În consecinţă, scopurile comunicării tânărului sunt poziţionate pe două nivele distincte: nivelul interacţiunii cu secretara şi nivelul interacţiunii-pentru-un-public – pentru şeful său ierarhic. Această interacţiune-pentru-un-public poate fi numită mai simplu *spectacol*.

INTERACŢIUNE ŞI SPECTACOL

Interacţiunea şi spectacolul sunt, aşadar, nivele fundamentale ale comunicării, atât în viaţă, cât şi pe scenă; „spectacolul" este o activitate în care suntem implicaţi, inevitabil, în rutina zilnică. Nici măcar nu e nevoie să existe un schimb de cuvinte pentru ca o persoană să interacţioneze, să joace un spectacol. De exemplu, o tânără este aşezată la un bufet, iar un bărbat se aşază lângă ea. Ea stă nemişcată şi tăcută; s-ar putea spune că tânăra nu comunică deloc, dar acest lucru nu este, fireşte, corect: nu putem să *nu* comunicăm. Mesajul pe care îl comunică ea este foarte clar: „Nu doresc să conversez cu tine".

La acest nivel, comunicarea ei este doar o interacţiune cu bărbatul de lângă ea. Dar să presupunem că ea crede că iubitul ei ar putea apărea în spatele ei, în orice clipă, că ar putea, de fapt, să intre pe uşă chiar în clipa aceea. În acest caz, nemişcarea ei nu mai este doar o interacţiune cu bărbatul de lângă ea, este o interacţiune-pentru-un-public – un spectacol – pentru iubitul care ar putea (sau nu) să fie acolo. Faptul că dezinteresul ei pentru bărbatul de lângă ea este sincer, simulat sau ambivalent nu schimbă cu nimic situaţia: nemişcarea şi tăcerea ei indică o comunicare multiplă, care conţine, simultan, o interacţiune şi un spectacol.

Semnificaţia acestor exemple este următoarea: interacţiunile din viaţa de zi cu zi, care sunt jucate în faţa unui public, nu sunt neapărat nesincere, necinstite sau artificiale. Acţiuni absolut

sincere pot fi, totodată, şi „spectacole" absolut sincere. Un student poate pune o întrebare inteligentă în clasă, atât pentru a primi un răspuns din partea profesorului (o interacţiune), cât şi pentru a demonstra colegilor săi cât de deştept este (un spectacol). Un regizor se poate răsti la un actor, atât pentru a-l mustra (o interacţiune), cât şi pentru a demonstra restului distribuţiei că el, regizorul, îşi ia în serios munca (un spectacol). În general, majoritatea conversaţiilor dintre trei persoane îmbracă forma unor serii de dialoguri sau interacţiuni între doi dintre participanţi, care, simultan, „joacă un spectacol" pentru cel de-al treilea. Sinceritatea, candoarea, cinstea nu sunt neapărat luate în calcul într-un „spectacol"; dar nici ipocrizia, artificialitatea sau şmecheria.

Piesele de teatru – care înfăţişează interacţiuni umane – înfăţişează adesea şi „spectacole" umane, exact în acest sens. În *Hamlet*, de pildă, Ofelia vorbeşte cu Hamlet, ştiind că, ascunşi, Claudius şi Polonius trag cu urechea la conversaţia lor; ea apare implicată simultan în interacţiune şi spectacol. Amanda, în *Menajeria de sticlă*, se preface că scapă pe jos o batistă, pentru a se putea apleca s-o ridice în faţa Laurei – „un gest teatral" din partea ei, după cum indică şi didascalia lui Williams.

Prin urmare, spectacolul nu este complet separat, nici contrar interacţiunilor şi modalităţilor de comunicare obişnuite dintre oameni. Spectacolul şi publicul sunt laturi esenţiale ale vieţii noastre zilnice, indiferent dacă ne trăim viaţa cinstit, sincer sau prefăcut. Faptul că actriţa care interpretează rolul Amandei, de exemplu, interacţionează şi joacă un spectacol, în acelaşi timp, nu este o contradicţie; acestea sunt, mai degrabă, două nivele comportamentale – comunicaţionale – în care ea se implică simultan.

Firește că piesele de teatru au şi un public „real". Ofelia joacă un spectacol pentru Claudius, Amanda pentru Laura, dar, în acelaşi timp, amândouă joacă şi pentru un grup de observatori publici aşezaţi în „sală". Desigur, acest lucru adaugă noi dimensiuni problematicii interpretării scenice, dar ele nu sunt în întregime separate de restul. A juca, simultan, un spectacol pentru un public aflat pe scenă (celelalte personaje) şi pentru un public aflat în „sală" nu constituie acte contradictorii sau antagonice. Ele pot fi integrate şi, în cazul actorilor excepţionali, ele chiar sunt integrate.

ACTORUL INTEGRATOR

Atunci când urcă pe scenă, actorul se confruntă cu mai multe nivele de conştiinţă. El trebuie interacţioneze şi, în acelaşi timp, să joace un spectacol. E nevoit să intre în relaţie, într-un anume fel, cu un text, un teatru, un public, cu costume, elemente de decor şi de recuzită, cu exigenţele regizorului, comportamentul colegilor săi actori şi cu manevrele echipei tehnice. Trebuie, de asemenea, să facă faţă unor potenţiale elemente disturbatoare: inevitabila conştiinţă a eventualei prezenţe în sală a unor critici, gândul la situaţia carierei lui profesionale, la relaţiile pe care le are – sau doreşte să le aibă – cu colegii săi, în afara scenei. Actorul trebuie să facă faţă angoaselor provocate de trac,

de tensiunea vocală, de gândul că poate nu e într-o formă fizică strălucită, de spaima că şi-ar putea uita replicile, că e secătuit emoţional şi – lucrul cel mai rău dintre toate – de pierderea încrederii în sine. El trebuie să fie spontan fără să se gândească la asta şi fără să pară că încearcă să fie spontan. Trebuie să lucreze în cadrul strâmt al unui text fix şi totuşi să facă în aşa fel, încât cuvintele să emane din el. Trebuie să creeze personajul din piesă şi, în acelaşi timp, să fie suficient de personal şi de autentic, încât acesta să devină o fiinţă vie. Trebuie să se adapteze stilului piesei, fără să piardă simţul omenescului. Trebuie să fie credibil şi trebuie să fie, în cel mai bun sens al cuvântului, teatral. Toate acestea sunt, evident, nişte sarcini dificile.

Desigur că există mulţi actori capabili să „împace" diversele exigenţe ale interpretării, şi asta în mod aproape firesc şi inconştient. Cel puţin, sunt mulţi care pretind că o pot face. Actorul de film John Wayne, de pildă, s-a lăudat odată, spunând: „Nu am avut niciodată în viaţa mea vreo problemă artistică. Citesc scenariul şi apoi mă duc şi dau drumul la replici". Cu siguranţă că există aptitudini care îi pot situa pe unii actori, cel puţin la început de carieră, pe o poziţie de start avantajos.

Dar importanţa „talentului natural" şi a „măiestriei înnăscute" poate fi exagerată. În primul rând, este destul de tentant pentru actorul de succes să-şi descrie arta ca rezultat al talentului, mai degrabă decât al unui meşteşug însuşit; în felul acesta, el lasă impresia că e în afara oricărei inhibiţii şi că măiestria lui a fost dobândită fără nici un efort. În al doilea rând, talentul spontan pe care Wayne şi-l atribuie ar putea să fie tocmai motivul pentru care el şi alţi actori ca el sunt deseori limitaţi la o arie artistică restrânsă, modestă ca subtilitate sau strălucire. În cazul celor mai mulţi actori, succesul se dobândeşte prin studiu, îndârjire, pregătire, prin infinite încercări şi eşecuri, prin antrenament, disciplină, experienţă şi muncă.

Mare parte din munca depusă este pentru antrenamentul corpului şi al vocii. Această muncă este realizată cu ajutorul unui profesor cu experienţă şi, uneori, al unei cărţi bune. Câteva astfel de cărţi sunt menţionate în Bibliografia acestui volum.

Mare parte, însă, din munca actorului este depusă şi pentru antrenamentul minţii. *Acesta* este subiectul cărţii de faţă.

Mintea este cea care, prin activităţile ei conştiente şi inconştiente, iniţiază toate acţiunile noastre – inclusiv acţiunea de a interpreta un rol. Mintea este cea care controlează concentrarea actorului, urmărirea anumitor intenţii, modalităţile prin care el încarnează personajul, adoptarea unui stil, randamentul său în interiorul contextului teatral. Mintea este cea care integrează sarcinile actorului, care integrează actorul însuşi.

Există două tipuri de gândire, care sunt importante pentru fiecare actor. Există gândirea din timpul pregătirii şi al repetiţiilor, pe care actorul o foloseşte când îşi lucrează rolul. Şi există gândirea din timpul spectacolului. Este vorba de două procese total diferite. Primul tip de gândire poate fi analitic, psihologic, filosofic, literar sau teatral, în funcţie de tehnicile specifice prin care fiecare actor îşi pregăteşte rolul. Gândirea din timpul spectacolului

poate să nu aibă nici cea mai mică legătură cu acest tip de gândire, cel puțin nu în mod direct. Ea este spontană, liberă și creativă, chiar și în cele mai rigide piese, stiluri dramatice sau tipologii de personaje. Este o gândire proiectivă, orientată spre un scop și optimistă. Este o activitate mentală captivantă, chiar palpitantă, uneori.

„Tot ce faci pe scenă trebuie să emane din mintea ta."

– Jason Robards

Ori de câte ori apar probleme grave în interpretarea scenică – probleme precum inhibarea, lipsa de concentrare, ieșirea din personaj sau din stil, refugiul în sine însuși, diminuarea capacității proiective, a capacității de înțelegere sau a reactivității emoționale – acestea sunt cauzate de o gândire descentrată, dezordonată și confuză. De faptul că actorul încearcă să se gândească la prea multe lucruri în același timp – la prea multe lucruri *contradictorii*. Pentru a combate o astfel de gândire descentrată, mulți actori încearcă „să nu gândească" și, peste tot în lume, există profesori care chiar îi instruiesc în acest sens: „Nu gândi! Doar fă!". Dar ființa umană pur și simplu nu poate să *nu* gândească – tot așa cum nu poate, din proprie voință, să nu audă sau să nu simtă o înțepătură de ac. Adevărul este că oamenii gândesc tot timpul, iar actorii sunt oameni. Pro-

blemele interpretării scenice nu-i impun actorului să înceteze să gândească, ci să descopere la ce să se gândească.

O gândire centrată corect trebuie să fie scopul fiecărui actor. Atunci când gândirea actorului este corect centrată, situația, personajul, stilul și interpretarea sunt părți ale aceluiași proces de gândire, părți ale aceluiași „gând".

„[În deprinderea actoriei] Nu e vorba despre resursele emoționale... ci de minte. Cred că mintea este cel mai important lucru... Totul ține de gândire. Cred sincer că e vorba despre învățarea unui proces de gândire. Despre cum devii conștient de ceea ce faci, de ceea ce simți, pentru ca, mai apoi, să fii în stare să controlezi toate acestea cu mintea ta, în orice fel îți dorești."

– Anne Bancroft

„Aș putea spune că activitatea actorului în câmpul artei sale constă în a învăța să-și folosească inhibițiile așa cum se folosește de oricare altă parte din el însuși."

– Stark Young

Dacă gândirea actorului este corect centrată, sarcinile sale sunt integrate. El va putea juca, cu sinceritate și dăruire, în piese cu un înalt grad de complexitate, personaje care sunt absolut unice și într-o gamă foarte variată de stiluri, de la foarte natural la foarte abstract. Gândirea centrată corect eliberează în actor o spontaneitate absolută și îi poate revela

acestuia plenitudinea ființei sale. În fine, gândirea centrată corect îi poate oferi actorului cel mai eficace şi mai impresionant instrument al său: puterea interpretării scenice.

Puterea interpretării scenice. Ea înseamnă puterea de a mişca, de a ului, de a amuza, de a fermeca, de a surprinde, de a înspăimânta, de a delecta şi de a implica plenar publicul. Înseamnă „forță", firește, dar şi inteligență, grație, profunzime şi generozitate. Ea este baza adevăratei destinderi. Este titlul şi scopul ultim al acestei cărți.

CAPITOLUL I
A JUCA SITUAȚIA: ÎN AFARA NOASTRĂ

„Simt că sunt cel pe care îl interpretez... Trebuie oarecum să fii acel om, nu doar acea parte din el care se vede din rol, ci omul întreg, mintea lui întreagă... O, Doamne, da, e nevoie să simți asta ca s-o poți face. Şi dacă o faci cum trebuie, o simți într-adevăr. Trebuie să simți suferința, pasiunea, amărăciunea. Iar acest lucru rupe ceva din tine şi adaugă ceva în tine, aşa cum se întâmplă cu toate experiențele emoționale."

– Laurence Olivier

Filosofii au dezbătut vreme de secole dacă trăsăturile de caracter ale unei persoane îi determină situația, sau dacă situația este cea care îi determină caracterul. Într-un fel, e ca şi cum ai dezbate dacă mai întâi a fost oul ori găina, şi totuşi e o problemă ale cărei implicații morale au consecințe importante în lumea reală, mai cu seamă în incinta tribunalelor penale şi în diplomația internațională.

Din fericire, în cazul actorului, nu e nevoie de nici o dezbatere. *Din punctul de vedere al actorului, dominantă este situația, şi nu caracterul.* Acest

lucru este adevărat dintr-un motiv cât se poate de evident: *în piesele de teatru, toți oamenii și toate personajele se gândesc mai mult la situația lor decât la personalitatea sau la caracterul lor.* Noi nu ne trăim viața de zi cu zi concentrându-ne asupra caracterului nostru, ci asupra situațiilor în care ne găsim: la ce oră sosește autobuzul, ce vrea cutare persoană să-mi spună, cine e tipul de colo, ce vrea să însemne cutare lucru și așa mai departe. Pentru ca actorul să poată da viață personajului său, el trebuie să se poarte aidoma persoanei vii pe care o reprezintă personajul său, adică să se concentreze nu doar asupra personalității personajului său, ci, mai cu seamă, asupra situației acestuia. Asemenea personajului său, actorul trebuie să privească în afara lui și înspre viitor, și nu înăuntrul său și în trecut.

Acest lucru devine extrem de limpede datorită unui interesant experiment de psihologie socială. În 1971, profesorii Edward Jones și Richard Nisbett, au invitat un număr de subiecți să „evalueze" diverși indivizi conform unei grile standard de trăsături de caracter: de la foarte voluntar la indulgent, de la agresiv la blând și așa mai departe. Printre persoanele pe care urmau să le caracterizeze se numărau, printre alții, și tații lor, prietenii lor, Walter Cronkite[7] și ei înșiși. Dacă doreau, puteau să dea și răspunsuri de genul „în funcție de situație", pentru oricare dintre persoane sau trăsături

[7] Walter Leland Cronkite este un celebru prezentator de știri american. În perioada 1963-1981 a prezentat știrile de seară ale postului de televiziune CBS și era considerat „cel mai de încredere om al Americii". (Nota trad.)

de caracter. Rezultatele au demonstrat un lucru foarte interesant: în marea lor majoritate, subiecții au folosit expresia „în funcție de situație" referindu-se *numai la ei înșiși*, în timp ce, în cazul prietenilor, taților sau al domnului Cronkite, ei au fost în stare să găsească trăsături de caracter fixe. Cercetătorii au ajuns la concluzia că ființa umană este deosebit de egocentrică din acest punct de vedere: cu toții credem, sugerează cei doi profesori, că „trăsăturile de personalitate sunt lucruri pe care le au *ceilalți*". În schimb, pe noi înșine ne percepem drept niște ființe fluide, niște spirite naturale ale căror comportamente nu izvorăsc dintr-un atribut de personalitate rigid, ci se manifestă "în funcție de situație". În viața noastră, ceilalți sunt „personajele"[8].

Prin urmare, interpretând un personaj care e o ființă umană, actorul trebuie să joace *egocentrismul propriu personajului.* El trebuie să joace personajul din *punctul de vedere al personajului*, și nu din propriul său punct de vedere. El trebuie să fie acea persoană din piesă care *nu* se gândește la sine ca la un „personaj", ci, mai curând, la comportamentul său, văzut ca fiind esențialmente un răspuns la o situație. Pe scurt, el trebuie să se concentreze în totalitate asupra situației în care se află personajul său; acesta va fi punctul central al întregii munci a actorului. Dezvoltarea personajului, a stilului și a tehnicilor de joc sunt consecințe care derivă din această concentrare pe situație, și nu lucruri adăugate ulterior acesteia.

[8] *Cf.* Edward E. Jones and Richard E. Nisbett, *The Actor and the Observer: Divergent Perceptions of the Causes of Behavior* (1971), p.2.

În acest scop, trebuie să ne limităm aici la analiza interacțiunilor, fără a lua în discuție trăsăturile personajului, necesitățile stilistice sau constrângerile spectacolului. Vom explora așadar doar acele modalități prin intermediul cărora actorul trăiește viața pe scenă. Nu trebuie, desigur, nici să confundăm partea cu întregul și să spunem (așa cum au afirmat unii dintre cei mai idealiști adepți ai lui Stanislavski) că aceasta este esența jocului actoricesc; trebuie să vedem situația ca fiind, mai degrabă, temelia pe care se construiește spectacolul. Deoarece, dacă nu a reușit mai întâi să reprezinte, în mod efectiv, o persoană pe scenă, actorul nu va putea nicicând să reprezinte un personaj, nici să creeze un stil sau să electrizeze publicul în timpul spectacolului.

SITUAȚIA ȘI CONTEXTUL

Situația piesei este situația existentă între personajele piesei. Totuși, situația există înăuntrul contextului teatral, care e un cadru mult mai larg. Contextul poate fi teatrul, cu proscenium-ul său, cu decorul, luminile, textul și publicul său, sau poate fi oricare alt mediu al artei teatrale.

Pentru ca actorul să se concentreze pe deplin asupra situației personajului său, el trebuie să găsească o cale de a nu se concentra *în mod direct* pe contextul său teatral. Aceasta este probabil preocuparea majoră a actorului și este o problemă mentală.

Gândiți-vă la un sportiv, la un jucător de baseball, de pildă. Cele două lumi ale sale sunt

foarte diferite. Contextul lui este lumea baseball-ului; acolo, trei aruncări prost prinse aduc o eliminare, o minge trimisă departe peste gard înseamnă o repliere comodă pentru aruncător, un sezon reușit aduce cu sine reînnoirea contractului pentru anul următor, o relație bună cu "fanii" constituie puncte în plus în favoarea negocierii unei măriri salariale. Toate aceste informații sunt adevărate, dar jucătorul nu se poate gândi în chip nemijlocit la ele în clipa când e gata să lovească mingea. Ele trebuie suprimate din conștiință și împinse spre zonele mai adânci ale minții.

Acest lucru se realizează printr-un efort conștient numit *concentrare*. Concentrarea jucătorului de baseball este orientată, în totalitate, asupra factorilor *situaționali*, și nu asupra factorilor contextuali. În baseball, situația se referă la numărul eliminărilor, oamenii din apărare, cine aruncă mingea, care este scorul și așa mai departe. Pe lângă asta, mai există câțiva factori impalpabili care întregesc situația: atmosfera, moralul (coechipierilor și al adversarilor), umezeala solului, epuizarea și tacticile evidente ale celorlalți jucători. Concentrarea jucătorului pe aceste aspecte situaționale ale jocului este totală, cel puțin atât cât e omenește posibil. Tocmai această completă *cufundare* în situație creează emoția și însăși rațiunea pentru care există competiția sportivă[9].

---

[9] Această imersiune totală a sportivului în joc i s-a părut istoricului grec Herodot suficient de interesantă ca să vadă în ea însăși rațiunea pentru care au fost inventate, la început, jocurile. Herodot atribuie lidienilor, care au trecut printr-o mare foamete, inventarea jocurilor. El relatează: „Câtăva vreme, oamenii au îndurat răbdători, dar, mai apoi, când au

Se cuvine să remarcăm aici un lucru important: jucătorul nu va reuşi să-şi atingă scopurile *contextuale* decât concentrându-se exclusiv asupra celor situaţionale. Dacă această concentrare este absolută, iar puterea şi talentul îi vin în ajutor, el va câştiga atenţia spectatorilor şi aprecierea patronilor de club, chiar dacă echipa lui pierde din când în când. În schimb, dacă urmăreşte *în mod direct* câştigurile contextuale, el va fi acuzat de grandomanie, foame de publicitate şi de faptul că cerşeşte admiraţia publicului; drept urmare, rareori reuşeşte să mai rămână în branşă.

Implicarea situaţională este *singurul mod* de a suprima conştiinţa contextuală. Aceasta este una dintre marile ironii ale conştiinţei: este imposibil ca, la comandă, să *nu te gândeşti* la ceva. Când ţi se spune: „Nu te gândi la o girafă mov", nu poţi să *nu* te gândeşti la ea, pentru că mai întâi trebuie să te gândeşti la ce nu trebuie să te gândeşti. Psihologii numesc asta „dubla constrângere". Dacă ni se spune „nu încerca să faci nimic", nu putem urma această indicaţie decât făcând ceva (încercând să nu încercăm), deci nu avem cum să nu ratăm. „Relaxează-te!" este o dublă constrângere des întâlnită, pentru că a te relaxa înseamnă a nu face absolut nimic, dar comanda de a te relaxa cere un efort, ceea ce este exact opusul relaxării. „Nu urma această comandă" reprezintă maxima dublă constrângere; după cum îndemnul „Poartă-te pe măsura vârstei tale" nu este, în mod evident, decât o variantă inteligentă a acesteia[10].

Singurul mod de a suprima conştientizarea contextuală este acela de a-ţi umple mintea cu altceva. Concentrându-se pe aceste ultimele fraze, cititorul a uitat de girafa mov, cu toate că acest lucru nu s-a putut întâmpla uitând pur şi simplu. Mintea nu se poate ocupa decât cu un singur lucru o dată; ochiul minţii trebuie să se focalizeze pe un singur lucru.

Asta nu înseamnă, în nici un caz, că actorul nu conştientizează problemele contextuale – lucru pe cât de nedorit, pe atât de imposibil – ci doar că el nu se concentrează asupra lor în timp ce joacă. Considerentele de ordin contextual, împinse în zonele mai adânci ale minţii, vor ieşi la suprafaţă la momentul potrivit, propulsând interpretarea la po-

văzut că nimic nu se schimbă, au început să caute ceva care să le distragă atenţia de la nenorocire. Au fost născocite diverse expediente: de exemplu, au inventat zarurile, bilele şi jocurile cu mingea... Modalitatea pe care au găsit-o de a folosi aceste invenţii spre a-i ajuta să îndure foamea a fost aceea de a alterna mâncarea şi jocul: într-o zi jucau în continuu, astfel încât n-aveau timp să se gândească la mâncare, iar în cealaltă mâncau fără să joace deloc. Ei au reuşit să trăiască aşa timp de optsprezece ani". *The Histories*, Cartea Întâi, tradusă de Aubrey de Selincourt (1954), pp.52-53.

[10] Teoria dublei constrângeri (*double-bind*) a fost propusă prima oară de Gregory Bateson şi colaboratorii săi, în 1956. Bateson afirmă că dubla constrângere este patogenă, fiind una dintre principalele cauze ale schizofreniei – ca atunci când o mamă impune permanent duble constrângeri fiului ei, forţându-l să adopte moduri ridicole şi distorsionate de gândire. De altfel, conceptul părea să-i fie familiar şi lui Shakespeare, după cum reiese din remarca lui Claudius în *Hamlet*: „like a man to double business bound, I stand in pause where I shall first begin, and both neglect". / „Şi ca un om pornind la două trebi, /Mă cumpănesc unde să-ncep, şi uit de amândouă" (act III, scena 3). (Trad. Leon D. Levi̧tchi şi Dan Du̧tescu, în W. Shakespeare, *Opere complete*, vol. 5, Bucureşti, Univers, 1986, p.358.) Vezi Bateson, *Steps to an Ecology of Mind* (New York, 1972), mai ales pp. 201-278.

tențialul ei maxim. Dar acest lucru nu se întâmplă decât atunci când situația este pe deplin realizată și poate fi jucată în totalitate. Chiar și atunci, concentrarea actorului, adică gândirea lui conștientă din timpul jocului, este în întregime dedicată rezolvării cu succes a situației personajului său - cu alte cuvinte, *dorinței de a învinge.*

DORINȚA DE A ÎNVINGE

Situațiile nu sunt statice, ele sunt dinamice. Întreaga viață este fluidă și relativă; chiar și în lumea științei, de la Einstein încoace, ni se dă de înțeles că ideea unui „moment în timp" nu este operațională.

Situația jucătorului de baseball, în momentul când ajunge să lovească mingea cu bâta, este o fuziune mobilă și dinamică de stări, sentimente, percepții, împrejurări neprevăzute și idei. Acestea sunt *evenimente* (ipotetice, temute, așteptate sau proiectate) care fuzionează în mintea jucătorului. Ele ar fi absolut haotice dacă n-ar fi organizate, așa cum sunt ele, într-un fel de structură utilă. Această structură o constituie *dorința de a învinge.* Victoria - dorința de a învinge - este configurația mentală care determină modul în care jucătorul apreciază situația și felul cum acționează asupra ei. Pentru jucătorul profesionist nici nu se pune problema să zăbovească prea mult gândindu-se la victorie. Antrenorul de fotbal american Vince Lombardi a exprimat succint această idee devenită crezul sportivului profesionist: „Victoria nu este cel mai important lucru. Este *unicul* lucru". Concen-

trarea sportivului asupra dorinței de a învinge este cea care structurează atât imersiunea sportivului în situație, cât și fascinația spectatorului; dacă fanii simt că sportivul nu încearcă să învingă, ei devin nu doar neinteresați, ci și furioși.

Desigur, când e vorba de un sportiv, „a câștiga" presupune o victorie de tip cantitativ, cu reguli de joc care răsplătesc un comportament sau altul cu atâtea sau atâtea puncte. De asemenea, în sport, victoria unei persoane înseamnă de obicei înfrângerea alteia; în acest sens, sportul constituie o metaforă imperfectă a vieții și a teatrului. Dar paralela inițială rămâne valabilă: în jocul actorului, ca și în sport, *situațiile devin dinamice atunci când se urmărește o victorie,* atunci când actorul își propune *să câștige.*

A câștiga în viață sau a câștiga pe scenă nu înseamnă neapărat că altcineva pierde; înseamnă pur și simplu atingerea unui scop pe care tu însuți ți l-ai propus. Scopurile izvorăsc din instinctele umane primare: supraviețuirea, dragostea, fericirea și validarea. Toate ființele umane își direcționează acțiunile, uneori în mod eficient, alteori nu, spre scopuri care își au originea în aceste instincte general umane.

Fundamentul universal al unei interpretări actoricești credibile - și acest lucru este valabil în cazul oricărui personaj, din orice piesă, în orice stil de interpretare - constă în redarea cu acuratețe a unui personaj, care, asemenea unei ființe vii, *încearcă să-și atingă scopurile,* adică încearcă să dobândească ceva pentru sine: împlinire, satisfacție, fericire. E foarte posibil ca el să nu știe exact ce urmărește, poate că e vorba de un ins rătăcit, pre-

cum un cerşetor nebun[11], sau de unul psihotic, pervers, depravat sau bizar, dar cert e că urmăreşte ceva ce, pentru el, reprezintă o victorie.

Firește, personajul poate să nu obțină niciodată victoria pe care o urmărește. Acesta este un lucru pe care îl va hotărî dramaturgul sau regizorul. Poate că ar fi mai bine să spunem că acest lucru îl va hotărî publicul; şi, chiar mai mult decât atât, poate că, de fapt, ar fi mai corect să spunem că nimeni nu va hotărî vreodată asta. Din perspectiva unei analize obiective, „victoria" este un lucru abstract şi, la urma urmelor, un concept destul de vag. „A-i clasifica pe oameni în învingători sau rataţi înseamnă a privi natura umană dintr-un punct de vedere îngust şi părtinitor", spunea Cehov[12]. „Eşti victorios sau nu? Dar eu? Dar Napoleon? Dar servitorul tău, Vasili?" Actorul nu poate *hotărî* victoria sau înfrângerea personajului său. Tot ce poate face, jucându-şi personajul, este *să încerce să câştige*. Şi aceasta deoarece personajul însuşi, văzut ca o persoană reală, încearcă să câştige.

[11] În original, *Bedlam Beggar*. Literal, sintagma se traduce cu „cerşetor de la Bedlam". Bedlam este prescurtarea de la Bethlem Royal Hospital, cel mai vechi spital din Londra, înființat în secolul al XIII-lea, care a devenit, începând cu secolul al XV-lea, şi azil psihiatric. Unii dintre pacienții suferind de boli mintale erau eliberați şi primeau „autorizația" să cerşească. Ei aveau drept semn distinctiv o tăbliță de tinichea prinsă de braț. În *Regele Lear* de Shakespeare, Edgar, fiul lui Gloucester, după ce este surghiunit din țară, se deghizează într-un cerşetor nebun (Bedlam Beggar), luându-şi numele de Sărmanul Tom, spre a putea rămâne nepedepsit în Anglia.

[12] Anton Chekhov, *Letters*, ed. Michael Heim and Simon Karlinsky (1973), p.122.

Înseamnă că „a te pune în situația unui personaj" echivalează cu o concentrare dinamică şi precisă asupra victoriilor pe termen lung sau scurt ale personajului. Punându-se în situația personajului, actorul se concentrează pe *îmbunătățirea* situației personajului său. Scopul său nu este analiza, ci acțiunea, el nu urmăreşte să înțeleagă, ci să câştige. Despre asta e vorba în viața tuturor, despre asta e vorba în viața personajelor şi asta trebuie să înfățişeze actorii. Dacă actorul joacă un personaj care nu încearcă să câştige într-o situație de viață, el va avea tot atâta succes în fața publicului ca un boxer care abandonează lupta.

„Tu eşti purtătorul de cuvânt al personajului tău, tu eşti cel care îi pledează cauza. Oare vei câştiga sau vei pierde? Nu va exista Teatru dacă ai să pari de la bun început un învins."

– Clive Swift

Există cazuri în care lucrurile nu sunt atât de evidente cum apar ele aici. Există personaje în literatura dramatică din toate epocile care par descumpănite şi învinse de viață, plictisite, dezgustate, pornite împotriva fericirii, a dragostei şi, în general, nihiliste. Actorii lipsiți de experiență apelează în mod frecvent la interpretarea nihilistă a acestor personaje, pentru că ea e facilă şi nu prezintă

nici o ameninţare personală pe durata jocului. Şi totuşi, există şi în acest caz victorii mai adânci, victorii pozitive, şi ele trebuie jucate. Până şi cel mai deziluzionat personaj tânjeşte în adâncul lui după bucurie; până şi cel mai antiromantic simte nevoia profundă de confirmare; până şi cel mai derutat îşi doreşte claritatea. În ultimă instanţă, refuzul de a-ţi lua viaţa rămâne în sine, un act fundamental pozitiv, care confirmă că nevoia de victorie se converteşte într-o căutare activă. Scopul actorului este tocmai acela de a afla care anume victorie poate fi dorită, ce fel de îmbunătăţiri situaţionale pot fi căutate, ce fel de câştig poate fi urmărit.

INTENŢIILE

Importanţa acestora nu poate fi subliniată îndeajuns. Termenul cel mai frecvent folosit pentru a defini drumul personajului spre victorie este *intenţia* (uneori „obiectivul"), şi, teoretic, toate şcolile în care se studiază teatrul cad de acord asupra a trei principii:

1. Actorul trebuie să joace intenţii, nu atitudini sau indicaţii.
2. Există o ierarhie a intenţiilor, incluzând intenţiile mari (supraintenţiile) şi pe cele mici, intenţiile de moment (subintenţiile).
3. Intenţiile sunt exclusiv pozitive. „Nu poţi juca o intenţie negativă."

Intenţiile sunt, desigur, *intenţiile personajului*; ele sunt situaţionale, şi nu contextuale. Principiul unu, de mai sus, se referă la faptul că actorul

trebuie să se concentreze asupra ameliorării situaţiei personajului său, mai degrabă decât să ia anumite atitudini şi postúri sau să arate publicului că el este personajul. Jucătorul de baseball, de exemplu, joacă pur şi simplu baseball, el nu încearcă să semene cu un jucător de baseball. Hamlet încearcă să-şi îmbunătăţească situaţia în faţa lui Claudius, şi nu umblă fără rost pe scenă, încercând să semene cu un danez melancolic. Principiul doi implică faptul că unele victorii sunt de durată mai lungă şi mai generale decât altele; nevoia de dragoste, de pildă, poate dicta scopul căsătoriei cu Julieta, care poate dicta dorinţa de a-l trezi din somn pe călugărul Lawrence. În această ierarhie, cea dintâi este o supraintenţie, ultima o subintenţie. Iar principiul trei indică faptul că toate intenţiile ar trebui să fie exprimate sub aspectul lor pozitiv, adică să se refere la lucrurile pe care personajul vrea să le facă, şi nu la cele pe care nu vrea să facă. Este pur şi simplu o problemă de perspectivă. Dacă cineva vrea să evite frigul, putem să spunem la fel de bine că ea caută căldura. În termeni analitici, ambele variante sunt corecte, dar numai ultima poate fi *interpretată* cu forţa şi intensitatea necesare.

În acest moment, ar fi binevenite câteva exemple implicând situaţii, contexte, dorinţa de a învinge şi intenţii.

EXERCIŢIU: ÎNDEPĂRTAREA PUBLICULUI

Luaţi o scenă naturalistă care a fost memorată, repetată şi jucată în faţa unor spectatori, de preferinţă într-o clasă de actorie.

Refaceți scena într-un spațiu public, o cantină studențească, de exemplu, sau peluza unui stadion în timpul unui eveniment sportiv sau al concertului unei formații. Apoi puneți „spectatorii" să se amestece cu restul publicului care împarte același spațiu cu actorii. Unii dintre spectatori pot fi desemnați ca fiind prieteni ai unuia dintre actori, alții ai altuia, unii ai amândurora, unii ai niciunuia. Lăsați-i pe toți spectatorii – inclusiv pe profesor, dacă este vorba despre o clasă de actorie – să participe activ, să fie „personaje" în scena astfel refăcută. Puneți apoi personajele să joace din nou scena reacționând la toți stimulii pe care îi furnizează noul mediul, fără a ține cont de rigorile unei reprezentații. Repetați exercițiul de mai multe ori.

Îndepărtarea publicului este adesea unica modalitate prin care un actor poate deveni pe deplin conștient de toate „trucurile" reprezentației, trucuri care se ivesc *în mod automat*, de fiecare dată când acesta urcă pe scenă (pe *orice* scenă, chiar și pe podiumul unei clase de actorie). Suntem obișnuiți cu tehnica de scenă din fragedă pruncie, o vedem nu doar pe scena de teatru, dar și în reclamele de televiziune, la conferințele publice și în discursurile politice. E greu să devenim conștienți de propriile noastre exagerări atunci când ne expunem în public, e greu să nu apelăm la ele și să nu le folosim. Când ne sunt semnalate, avem tendința să le negăm. (În sinea noastră, nu neapărat și în cuvintele noastre, suntem cu toții capabili să

spunem: „te rog, spune-mi sincer ce părere ai despre felul cum am jucat", pentru ca apoi să respingem, în sinea noastră, tot ce ni se spune.)

Exercițiile, precum cel de mai sus, sunt mai utile decât orice apreciere critică. Dublul statut de participanți și observatori ne permite să sesizăm imensa diferență dintre a interacționa și a juca, precum și imensul potențial de *teatralitate* prezent atunci când interacționezi fără „trucurile" jocului. În același timp, devenim conștienți de uriașul și inutilul bagaj cu „tehnici de joc" slab elaborate, imature, pe care le-am preluat inconștient și pe care ne bazăm din automatism, ridicând astfel o barieră între noi înșine și capacitățile noastre cele mai eficiente de interpretare.

JOCURILE ȘI META-JOCURILE: IMPROVIZAȚIILE

Jocurile constituie o altă modalitate de a suprima din contextul spectacolului acel tip de comportament generat de ideea „interpretării" scenice, deoarece implică actorul în interacțiuni situaționale. Deși jocurile au devenit cu adevărat populare în pregătirea actorului odată cu apariția, în 1963, a lucrării Violei Spolin, *Improvisation for the Theatre / Improvizații pentru teatru*, ele nu sunt tocmai o apariție nouă. Jacques Copeau le utiliza ca exerciții în antrenamentul trupei sale de la Théâtre du Vieux Colombier în 1913, și ne putem imagina că erau frecvent utilizate în commedia dell'arte, dar chiar și înainte de aceasta. Firește, jocurile sunt, în primul rând, sisteme care se ba-

zează în cel mai înalt grad pe improvizație și – spre deosebire de piesele de teatru – nu au un final prestabilit. Din acest motiv, jocurile pot fi jucate mai ușor decât un rol scris, tocmai pentru că neștiința jucătorului privitoare la evoluția situațiilor este autentică și, în consecință, implicarea sa în acțiune este mai liberă și mai deplină. Jocurile și improvizațiile sunt frecvent utilizate de regizori și de profesorii de actorie pentru a-i determina pe actori să se implice, din punct de vedere situațional, mai profund decât atunci când lucrează la o scenă scrisă sau la o piesă dată. Scopul pedagogic este pe deplin atins atunci când actorul reușește să transfere tipul de implicare pe care îl presupune un joc în interpretarea unui rol bazat pe un text dramatic.

EXERCIȚIU: JOC - JOC SCENIC

Memorați și repetați, împreună cu un partener, o scurtă scenă naturalistă care implică un conflict verbal (dar nu și unul fizic) ca, de pildă, cearta dintre un tată și un fiu, un soț și o soție sau dintre două surori. Dacă acest exercițiu se desfășoară într-o clasă de actorie, toți studenții vor fi împărțiți în echipe de câte doi și toți vor pregăti scene similare. Jucați scenele.

Apoi jucați un joc fizic, fie în doi (de pildă, tenis de masă, scanderberg sau alergare), fie în echipă (cum ar fi „Țară, țară vrem ostași..." sau „Vulpea și ogarul"). Analizați, comparativ, nivelul energiei investite în in-

terpretarea scenei față de cel din joc. A fost jocul mai intens? A presupus mai multă „grijă" din partea participanților? A generat mai multă implicare emoțională? A fost conflictul mai acut, mai precis, mai „real"? De obicei, răspunsul la unele dintre aceste întrebări va fi „da".

Dacă acest exercițiu este realizat într-o clasă de actorie, încercați următorul experiment. Ieșiți afară într-o zi frumoasă și găsiți o zonă liberă, în apropierea unui spațiu public cu lume. Acolo, interpretați două sau trei dintre scenele pregătite, fără să depuneți eforturi pentru a atrage spectatori. Jucați apoi, cu multă energie, „Țară, țară vrem ostași...". Care activitate atrage spontan cel mai mare număr de spectatori ocazionali? De fiecare dată când s-a făcut acest experiment, jocurile au atras mai mulți spectatori decât interpretarea scenelor. Tocmai pentru că jocul presupune mai multă energie, mai multă grijă și un mai mare grad de intensitate din partea participanților, el este mult mai fascinant pentru trecătorii din preajmă care se opresc și rămân să asiste ca spectatori. În concluzie, pura energie emoțională și fizică este în sine „teatrală", chiar și atunci când îmbracă forma unui simplu joc de copii.

Acum, contopiți jocul și interpretarea unei scene, implicându-vă simultan în ambele. Perechea de actori care interpretează o scenă se angajează simultan și într-unul dintre

jocuri. De exemplu, scena dintre tată şi fiu este interpretată în timp ce actorii joacă tenis de masă. Soţul şi soţia dintr-o scenă conjugală îşi rezolvă problemele casnice în timp ce fac scanderberg (în acest caz, este de preferat versiunea în picioare, în care cei doi oponenţi încearcă, în timp ce îşi strâng mâinile, să se dezechilibreze reciproc). Cearta dintre surori are loc în timp ce ele se întrec în alergare.

Pentru reuşita acestui exerciţiu, jocul nu trebuie pregătit dinainte printr-o repetiţie şi nici scena nu trebuie adaptată la cerinţele jocului; încercaţi pur şi simplu să *câştigaţi jocul şi, în acelaşi timp, cearta.* Sprijiniţi-vă pe victoria din joc pentru a câştiga conflictul din scenă şi, invers, folosiţi victoria în cazul conflictului pentru a câştiga jocul.

Concentrarea pe situaţia impusă de joc, precum şi intenţia de a câştiga adânceşte interacţiunea şi face ca atenţia actorului-jucător să nu fie acaparată de situaţia contextuală, iar energia personală investită să fie tot mai mare. Drept consecinţă, combinaţia dintre acţiunea jocului şi interpretarea unei situaţii devine un mecanism teatral intens, pe care l-au exploatat mulţi dramaturgi şi scenarişti. Punctul culminant al actului întâi din piesa *Vedere de pe pod* de Arthur Miller ne oferă un exemplu elocvent: Marco şi Eddie se întrec într-un concurs de ridicat greutăţi (încercând să ridice un scaun, ţinându-l doar de un singur picior) în timp ce, în sinea lui, fiecare îi contestă celuilalt dreptul de a controla o anume situaţie familială. De asemenea, în *Hamlet* se pune capăt unei multitudini de conflicte interioare printr-un duel. Adesea, filmele ne propun momente culminante plasate în timpul unui meci decisiv, în ringul de box, la o partidă de pocher, un joc de biliard sau chiar la un concurs de mâncat ardei iuţi. Şi regizorii folosesc situaţii sau interpretări prezente în jocuri, incluzându-le în scene cu conflict dramatic, adesea sugerând că personajele „boxează", „se duelează", „luptă în turnir" sau „se înfruntă" în cadrul unui concurs. Actorii trebuie să fie conştienţi de potenţialul jocurilor şi al competiţiilor similare în descătuşarea celor mai intense energii şi să le folosească în pregătirea lor.

UN META-JOC: MĂSLUIREA JOCULUI

Un meta-joc înseamnă, literal, un „joc despre joc". Un exerciţiu fascinant de acest gen este cel numit „măsluirea jocului". El se adresează unui grup de actori.

În „Măsluirea jocului", liderul grupului alege un joc simplu, în doi, de tipul celor menţionate în exerciţiul precedent, de preferinţă un joc scurt, care poate fi jucat cu uşurinţă de oricine. Apoi liderul împarte grupul în echipe de câte doi adversari, pe cât posibil la fel de dotaţi pentru respectivul joc. Perechile de adversari vor trebui să se înfrunte, succesiv, ţinând cont de următoarea regulă: liderul grupului va comunica, în prealabil, fiecărui cuplu în parte, dacă vor juca o par-

tidă „corectă" sau una „măsluită". Dacă li se va spune să joace o partidă corectă, adversarii se vor comporta în mod firesc, încercând fiecare să obțină victoria. Dacă, însă, sunt puși în situația de a juca o partidă „măsluită", ei *se vor preface* că sunt într-o competiție cinstită, trebuind însă să obțină scorul prestabilit de liderul grupului. Cu toții asistă apoi la această serie de partide și votează care au fost „corecte" și care „măsluite". După o rundă de meciuri, meta-jocul este repetat de două sau trei ori, cu alte instrucțiuni din partea liderului de grup. Câștigătorii meta-jocului sunt cei care reușesc să convingă spectatorii că atât meciurile corecte, cât și cele măsluite pe care le-au jucat au fost cinstite – sesizând în același timp incorectitudinea celorlalte echipe.

Dacă doriți, puteți ține scorul acestui joc. Acordați-vă un punct ori de câte ori ați intuit exact dacă partida pe care o urmăriți este corectă sau măsluită și un alt punct ori de câte ori un alt jucător votează partida voastră ca fiind „corectă". Rețineți că se obține același număr de puncte, atât în cazul în care partidele corecte sunt identificate ca atare, cât și atunci când partidele măsluite au trecut drept „corecte" în ochii spectatorilor; aparența de onestitate este la fel de esențială atât pentru meciurile oneste, cât și pentru cele măsluite.

A juca un joc măsluit și a încerca să convingi participanții că asistă la o partidă corectă,

este, structural vorbind, același lucru cu a juca un rol într-un spectacol; în general, cei care participă la astfel de evenimente măsluite, ca de pildă luptătorii profesioniști, sunt considerați a fi mai degrabă actori decât sportivi. Tema evenimentului sportiv măsluit este, de altfel, destul de des întâlnită în teatru (de exemplu piesa lui Howard Sackler, *The Great White Hope / Marea speranță albă*), în parte și din cauza aspectelor pirandelliene pe care le presupune jocul unui actor interpretând un sportiv care joacă un rol asemenea unui actor.

Este interesant de semnalat faptul că în cazul "măsluirii jocului" nu este deloc neobișnuit ca jucătorii „corecți" să fie percepuți ca fiind „necinstiți" de către observatori. Acest lucru este consecința dublei constrângeri suscitate implicit de exigența de a părea „corect." Pentru a încerca să pari „cinstit", trebuie să te gândești în prealabil ce presupune „a părea cinstit"; cu toate acestea, una dintre caracteristicile cele mai importante ale unei persoane cu adevărat cinstite este că ea nu consideră necesar să depună eforturi în acest sens. Ea pur și simplu *este* cinstită și nu simte deloc nevoia să problematizeze acest lucru. A „nu te gândi la cât de cinstit pari în ochii celorlalți" este, desigur, o comandă imposibilă dacă cineva își propune s-o urmeze nemijlocit; ea este, însă, pentru actorul-jucător o șansă de a testa cât de bine se poate implica într-o situație, fără a ține cont de considerații contextuale. Tuturor participanților la un exercițiu de măsluire a jocului trebuie să li se ofere ocazia să joace, în cadrul meta-jocului, atât jocuri „corecte", cât și „măsluite".

VICTORIA: PREZENT ŞI VIITOR

Ne bucurăm de victorie în prezent, însă *aspirăm* la ea în viitor. Atât bucuria prezentă, cât şi proiectarea unei victorii viitoare sunt aspecte vitale ale artei actorului.

Nu ne gândim deseori la acest aspect, dar majoritatea momentelor de luciditate din viaţa noastră sunt victorii, mai mici sau mai mari, care ne provoacă măcar un licăr de bucurie. Zâmbim cuiva şi acel cineva ne întoarce zâmbetul: am „câştigat" ceva foarte plăcut şi ne bucurăm de victorie. Simţim nevoia să ne aşezăm, *vrem* să ne aşezăm, aşa că ne căutăm un loc unde să ne aşezăm şi ne *bucurăm* de faptul că stăm jos. O altă mică victorie cu doza ei aferentă de plăcere.

Ne angajăm într-o conversaţie pentru că ne interesează; când încetează să ne mai intereseze, găsim o modalitate s-o abandonăm şi savurăm apoi tăcerea. În sport, de cele mai multe ori, victoria înseamnă că altcineva trebuie să piardă, dar în viaţă putem foarte bine să obţinem o victorie pe cont propriu. Pentru cei mai mulţi dintre noi, *mare parte din momentele vieţii noastre cotidiene sunt victorii.* Desigur, „marile victorii" pot să depăşească cu mult posibilităţile noastre (altfel de ce ar mai exista raiul? după cum se întreba Browning) şi noi să ne cufundăm, zi de zi, săptămână de săptămână, tot mai adânc în depresie; cert e că zilnic ne angajăm, literalmente, în mii de acţiuni orientate spre biruinţă şi care, de cele mai multe ori, chiar ne aduc victoria. Iar atunci când se întâmplă să câştigăm, încercăm, măcar pentru câteva clipe, o

senzaţie de fericire; o bucurie evanescentă, trecătoare.

De aceea, unul dintre cele mai importante aspecte ale interpretării actoriceşti este să trăieşti împreună cu personajul bucuria acestor victorii, să savurezi plăcerea momentului. Iar această bucurie este *imediată;* este ceea ce se înţelege prin "a juca aici şi acum", expresie care a devenit cunoscută datorită psihologului Fritz Perls. *Nu există spectacol mare care să nu conţină sentimentul plăcerii pure.* Acesta îşi face loc în comportamentul tuturor personajelor dramatice, fie ei mari eroi, mari ticăloşi sau oameni obişnuiţi. E important, firește, să vedem satisfacţia victoriei la personajul Hamlet, dar trebuie s-o vedem şi la Claudius, Ofelia, Osric şi la Al doilea gropar. Trebuie să o vedem la înduioşătoarea Laura din *Menajeria de sticlă,* nu doar în marea scenă când dansează cu Jim O'Conner, ci şi în banalul moment în care mama ei deschide subiectul abandonării şcolii de secretare. Poate că, în ochii lumii, renunţarea la şcoală este percepută ca un eşec existenţial al Laurei, dar actriţa care interpretează acest rol trebuie să privească situaţia nu prin ochii lumii, ci prin ochii personajului, prin ochii Laurei. Pentru Laura, care *a vrut* să abandoneze şcoala, e o *fericire* că a făcut-o, ea e pur şi simplu *extaziată* la gândul că va scăpa din această situaţie.

În esenţă, personajele (aidoma oamenilor din lumea reală) sunt cine sunt pentru că asta îşi *doresc* să fie, ele fac ceea ce fac pentru că asta *le place* să facă. Dacă un personaj este melancolic, este aşa pentru că el sau ea preferă melancolia în locul mulţimii tumultoase şi gălăgioase. Putem

presupune că personajele, asemenea oamenilor, şi-au creat propria personalitate; din punctul lor de vedere (dacă nu şi din acela al psihanalistului sau al analistului dramatic), ele acţionează pentru a atinge scopurile care să le aducă satisfacţie şi pentru a-şi savura victoriile, atunci când acest lucru se întâmplă. Asta nu înseamnă că viaţa - atât în cazul personajelor, cât şi al oamenilor - nu ne confruntă necontenit cu mari eşecuri, cu dezamăgiri tragice, cu circumstanţe îngrozitoare, cu privaţiuni revoltătoare şi cu răsturnări de situaţie catastrofale. Atâta doar că, din când în când, în acel „aici şi acum" al comportamentului uman, suntem ceea ce vrem să fim, facem ceea ce vrem să facem, iar asta ne prilejuieşte, de fiecare dată, o mare plăcere. Dacă jocul actorului nu reuşeşte să surprindă această plăcere, personajul va fi lipsit de viaţă.

EXERCIŢIU: MOMENTE DE SATISFACŢIE

1. Hotărăşte să intri într-o încăpere (reală sau imaginară). Intră. Fii încântat că ai intrat. Caută un scaun pe care să te aşezi. Găseşte scaunul. Bucură-te în sinea ta că ai găsit un scaun liber. Aşează-te pe scaun. Savurează faptul că stai aşezat pe scaun. Trage aer în piept. Simte gustul aerului. Savurează aerul pe care îl respiri. Profită din plin de această plăcere.
2. Închide ochii. Bucură-te de această libertate de a-ţi putea închide ochii. Savurează faptul că vei putea să-i deschizi din nou, dacă doreşti, dar alegi să-i ţii

închişi. Plimbă-ţi limba prin gură. Bucură-te că îţi simţi gingiile, dinţii, forma maxilarului. Bucură-te că îţi simţi saliva.
3. Întinde braţele. Bucură-te de sănătatea ta. Bucură-te de mărimea corpului tău şi de spaţiul pe care acesta îl umple.
4. Priveşte în jur. Găseşte ceva la care să te uiţi şi bucură-te privind acel lucru. Lasă bucuria să se transforme în încântare, chiar în extaz. Nu fă nici un efort ca să-ţi arăţi sentimentele, dar nici nu încerca să le ascunzi.
5. Priveşte în jur. Găseşte o persoană la care să te uiţi şi bucură-te că o priveşti. Găseşte ceva absolut minunat la acea persoană. Nu fă nici un efort ca să arăţi (sau să ascunzi) acest lucru, dar lasă-te pe deplin în voia plăcerii. Bucură-te şi de aer, şi de poziţia ta pe scaun, de libertatea de a observa, de faptul că eşti seducător, de toată această comoară secretă.
6. Următorul exerciţiu este prima indicaţie scenică a piesei *Butley* de Simon Gray. Utilizând o combinaţie de obiecte de recuzită şi decor reale, improvizate şi imaginare, fă următorul exerciţiu de pantomimă, savurând, în felul tău, fiecare moment al acţiunii:
„O încăpere a unei facultăţi de la Universitatea din Londra. Două birouri, faţă în faţă, fiecare având un scaun rotativ. Intră Ben, îmbrăcat cu o haină de ploaie din plastic, pe care o scoate şi o aruncă pe scaunul lui. Are un ghemotoc de vată lipit pe bărbie, care

acoperă o tăietură urâtă de la bărbierit. Se duce la scaunul lui, se aşează, priveşte în jur ca şi cum ar căuta ceva, se foieşte pentru că nu stă confortabil, scoate de sub el haina de ploaie, caută prin buzunare, scoate o jumătate de banană puţin zdrobită, apoi aruncă impermeabilul pe biroul lui Joey. Muşcă o dată din banană, o decojeşte până la capăt şi aruncă banana decojită pe birou. Apoi aruncă coaja pe biroul lui Joey. Pipăie, apoi, ghemotocul de vată şi încearcă să-l îndepărteze. Exclamaţie de durere. Îşi pipăie bărbia, se uită la deget şi murmură „Fir-ar să fie!". Se ridică, se uită sub birou, trage afară o servietă burduşită din care scoate o pungă începută de vată. Scotoceşte din nou în servietă şi scoate o cutie de Nescafé. Lustruieşte fundul cutiei cu mâneca, apoi o ridică la nivelul bărbiei de parcă ar fi o oglindă. Încearcă să-şi pună cocoloşul de vată pe bărbie. Îndeasă cutia de Nescafé înapoi în geantă şi îşi pune vata în buzunarul de la sacou. Se duce în partea cealaltă a încăperii şi aprinde lumina. Luminile clipesc până se aprind pe deplin. Se uită cum îi stă ghemotocul de vată de pe bărbie, folosindu-se de geamul de sticlă al bibliotecii ca de o oglindă, apoi, incapabil să suporte lumina, o stinge la loc. Se duce până la biroul lui Joey şi încearcă veioza. Aceasta se aprinde. Şterge cu coaja de banană fuioarele de vată rămase pe degete, apoi o aruncă în scrumiera curată de pe biroul lui Joey. Stinge veioza de pe biroul lui Joey, o ia şi o pune pe biroul lui."

VIITORUL

Oricât de plăcut ar fi el, oricâtă delectare ne procură savurarea unei clipe, prezentul ca atare este ceva evanescent. În vreme ce trecutul se cască în urma noastră ca o prăpastie întunecată, iar viitorul se întinde neîngrădit în faţa noastră, prezentul nu e decât o nedesluşită linie de demarcaţie între aceste două uriaşe infinituri, o linie mişcătoare, imposibil de perceput. Fiecare clipă pe care o savurăm dispare chiar în momentul în care asta se întâmplă; propoziţia pe care tocmai aţi citit-o aparţine deja trecutului, la fel şi cea pe care o citiţi acum... mai bine zis pe care o *citeaţi* adineaori...

Ideea e că nu putem trăi cu adevărat prezentul decât fiind înăuntrul său, iar a fi înăuntrul prezentului înseamnă a privi înspre *viitor*. Cu el ne confruntăm noi necontenit: clipa următoare, ora următoare, ziua următoare, şi nenumărate alte momente viitoare. Toate victoriile, fantasmele, aspiraţiile sau soluţiile la problemele noastre se află în faţa noastră. Toate îşi găsesc răspunsul în viitor, cu toate că le vizualizăm încă de pe acum. După cum spunea şi antrenorul de fotbal George Allen: „Viitorul este acum".

Când analizăm un personaj, aşa cum probabil că ar face-o un psihiatru, obişnuim să-i explorăm trecutul spre a găsi influenţele care au stat la baza motivaţiilor şi a deciziilor sale. Pentru actor, acesta este unul dintre exerciţiile menite să-l ajute în caracterizarea unui personaj. *În momentul în care joacă, însă, actorul se gândeşte rareori la trecutul personajului său şi nu se concentrează ni-*

ciodată asupra acestuia. Asta deoarece nici personajul nu o face, şi nici oamenii, în general. În asta constă probabil diferenţa majoră dintre a analiza un personaj şi a juca un personaj: actorul trebuie să gândească din punctul de vedere al personajului, nu dintr-al său.

„Actorul este un artist, nu un critic. Meseria lui nu este să explice un text, ci să dea viaţă unui personaj. Modalitatea de a înţelege a unui om inteligent şi aceea a unui artist sunt două lucruri complet diferite, iar un actor nu poate să-şi construiască rolul decât dacă a conştientizat această diferenţă."

– Paul Claudel

Actorul trebuie să privească activ înspre viitor, nu retrospectiv şi meditativ înspre trecut. Până şi faimoasele meditaţii retrospective ale lui Hamlet se află la temelia a ceea ce ar trebui (sau ar putea) să devină acţiuni viitoare.

În reflecţiile sale din timpul jocului, actorul trebuie să-şi trateze personajul ca pe *sine însuşi*, nu ca pe un altul sau ca pe un obiect. El trebuie să se străduiască să vadă totul prin prisma intenţiilor şi scopurilor orientate înspre victorie ale personajului său, nu să analizeze personajul din perspectiva actorului care e el; el trebuie să vadă ceea ce vede personajul şi – lucru tot atât de important

– să rămână neştiutor în privinţa a tot ceea ce personajul său nu vede. E necesar ca el să adopte felul de a gândi al personajului său, inclusiv preconcepţiile sale, raţionamentele şi gândurile fiecărei clipe. În fine, actorul trebuie să adopte acelaşi tip de egocentrism ca şi personajului său. Acestea sunt motivele pentru care actorul trebuie să-şi axeze interpretarea pe intenţii, mai degrabă decât pe motivaţii.

INTENŢIE VERSUS MOTIVAŢIE: ANALIZĂ CIBERNETICĂ

Trebuie să înţelegem foarte clar că motivaţiile şi intenţiile, departe de a fi termeni sinonimi, trimit de fapt la două viziuni contrare. Ambele se raportează la analiza unui comportament, dar din perspective diferite: „motivaţiile" se referă la trecut, iar „intenţiile" la viitor. Interesul nostru pentru motivaţie este consecinţa unei gândiri deterministe, care spune că orice acţiune (sau „efect") este rezultatul unei acţiuni precedente (sau „cauză"). Nimic nu este în sine *incorect* în gândirea deterministă, care stă la baza fizicii lui Newton, a medicinei lui Pasteur şi a psihologiei lui Freud, dar sistemele de gândire mai recente, care ţin cont de fizica lui Einstein, de biologia intracelulară şi de psihologia post-freudiană, tind să se dispenseze de perspectivele deterministe şi să le înlocuiască cu cele cibernetice, orientate înspre viitor. Gândirea cibernetică tinde să fie mai precisă în privinţa sistemelor complexe (printre care personalitatea umană ocupă, cu siguranţă, un loc im-

portant) şi este mai utilă atunci când e vorba de sistemele vii, în devenire, care nu pot fi fixate şi înghețate în vederea analizei (pe canapeaua vreunui psihiatru, de pildă) fără ca ele să sufere alterări majore. Opțiunea pentru îmbinarea analizei cu terapii bazate pe realitatea imediată denotă nu doar o schimbare a modului de a concepe psihoterapia, ci şi o modificare a felului în care e percepută gândirea însăşi.

Analiza cibernetică se bazează pe *feedback*-uri dinspre viitor, mai degrabă, decât pe investigarea cauzelor din trecut. Pentru un actor, este cel mai bun tip de analiză, deoarece se apropie de analiza pe care o întreprinde personajul său şi pe care o facem şi noi în viața de zi cu zi. Ilustrația de mai jos vine să clarifice cele spuse aici:

În esență, putem descrie ceea ce vedem mai sus în două moduri. Putem afirma, utilizând logica deterministă, că avem imaginea unui om care fuge de un urs. Ursul reprezintă „cauza", iar fuga este „efectul". Deoarece privim desenul din exterior, aceasta este descrierea cea mai firească pe care o putem face la prima vedere.

Totuşi, dacă am fi fost în locul omului care fuge, am fi gândit, aproape sigur, în felul următor: iată, acesta sunt eu şi fug spre un adăpost sigur. Omul despre care vorbim nu se gândeşte, în timp ce fuge, cum a ajuns el să fie în situația în care este, sau cum a ajuns ursul să fie acolo unde este. Omul se concentrează în totalitate asupra modalității de a ajunge viu şi nevătămat la uşă, se gândeşte cum o va deschide, ce ar putea să facă pentru a alerga mai repede, care ar fi drumul cel mai scurt până la uşă şi aşa mai departe. El îşi face planuri pentru viitorul imediat (pentru următoarele zece secunde din acest viitor) şi probabil că are în minte şi soluții alternative la aceste planuri („dacă uşa este încuiată, mă urc pe acoperiş"). Priveşte înainte, imaginându-şi situații viitoare, posibile şi alternative, elaborând subintenții izvorâte din supraintenția sa şi căutând să găsească orice informație (*feedback*) care îl poate ajuta să-şi ducă la îndeplinire intențiile. În acest moment, el gândeşte cibernetic, nu determinist. Şi actorul care ar *interpreta* rolul acestui om ar trebui să gândească la fel.

Reorientarea de la gândirea de tip determinist la cea de tip cibernetic este absolut vitală pentru actor, deoarece ea constituie mecanismul central pe baza căruia se realizează trecerea de la *a înțelege* un personaj la *a juca* personajul respectiv, aducându-l la viață. Este procesul prin intermediul căruia actorul pătrunde în mintea personajului şi priveşte cu ochii acestuia. Trei reguli de bază îl vor ajuta pe actor să se concentreze asupra acestui tip de reorientare:

1. Caută scopurile şi nu cauzele comportamentului personajului tău.
2. Nu întreba „De ce?". Întreabă „Pentru ce?".
3. Personajul este „tras" înspre viitor, nu „împins" dinspre trecut.

De ce le numim „scopuri"? De cele mai multe ori, în viaţă e mai comod să spunem că nu avem scopuri. Scopurile constituie adesea o ameninţare pentru ceilalţi şi sunt confundate cu ambiţiile sau cu uneltirile. Este mai liniştitor, desigur, să ne gândim că plânsul cuiva are drept „cauză" o ofensă, decât să-l considerăm un act „intenţionat", menit să inducă un sentiment de vinovăţie. Actorul, însă, va fi mult mai câştigat dacă va explora, cu multă sinceritate, natura intenţională şi latura deliberată a actelor personajului său - chiar şi în cazul acţiunilor inconştiente şi aparent nevinovate întreprinse de personajele simpatice şi inocente.

„Pentru ce?" nu este deloc sinonim cu „De ce?", chiar dacă cei mai mulţi folosesc ambele expresii pentru a desemna acelaşi lucru. „Pentru ce?" este o întrebare orientată spre viitor, şi implică un rezultat voit şi aşteptat. „Pentru ce ai făcut asta?" înseamnă „cu ce intenţie, ce rezultate ai anticipat când ai făcut asta?". „De ce?" trimite la trecut şi la o viziune deterministă. „De ce ai făcut asta?" suscită răspunsuri care implică motivaţii sau cauze anterioare.

De ce a traversat puiul de găină strada? Pentru că l-a obligat maică-sa.

Pentru ce a traversat puiul de găină strada? Ca să ajungă pe partea cealaltă. Poanta vechiului

banc rezidă în faptul că întrebării deterministe (de ce?) i se dă un răspuns cibernetic (ca să ajungă pe partea cealaltă - un rezultat, nu o motivaţie).

„De ce?" are, firește, reputaţia de fi întrebarea supremă a lumii. Nu avem motive să intrăm în polemică cu filosofii sau psihiatrii determinişti în legătură cu importanţa ei, mai ales că vor fi momente când ne vom folosi de ea ca actori. Dar pe parcursul cercetării scenice a comportamentului, răspunsurile la întrebarea „pentru ce?" constituie o arie mult mai utilă şi mai importantă de explorat.

Personajul este „tras" nu de o forţă externă, ci de rezultatele aşteptate şi voite, pe care şi le imaginează sau pe care le vede proiectate în viitor. Aceasta este, firește, o metaforă; bărbatul din imagine care fuge nu este cu adevărat „tras" de uşa cabanei, aşa cum un om care simte „chemare" pentru viaţa sacerdotală să se simtă „chemat", de fapt, doar de proiecţia propriilor sale dorinţe. Totuşi, această „tracţiune" poate să fie resimţită ca o forţă exterioară, dar numai dacă, *din punct de vedere subiectiv*, personajul "tras" o percepe ca atare. Unul dintre marile avantaje care derivă din a percepe o acţiune ca „trasă" mai degrabă decât „împinsă", rezultă din faptul că "a trage" este un proces mult mai precis, după cum o ştie orice copil care trage după el o maşinuţă de jucărie. Precizia acţiunii de „a împinge" depinde, însă, de corelarea şi sincronizarea mai multor vectori diferiţi: pentru a împinge maşinuţa (cu osiile rotindu-se liber) este nevoie să acţionezi din cel puţin două puncte strategice, iar cele două forţe ar trebui să le contrabalanseze pe cele opuse; pentru a trage maşinuţa, nu

e nevoie decât de o sfoară şi de nici o contrabalansare. Când analizăm comportamentul uman pornind de la trecut, adică de la cauzele şi motivaţiile care „ împing" individul în acţiunile sale, ne vedem obligaţi să luăm în calcul milioanele de incidente, traume, amintiri, atacuri şi şocuri, ale căror urme le poartă în ea fiinţa umană; acest lucru face ca orice interpretare, cu puţine excepţii, să fie sufocată de un exces de informaţii. După cum observă profesorul Paul Watzlawick, „a căuta cauzele în trecut este un lucru total lipsit de credibilitate... cea mai potrivită strategie... este să cauţi un model bazat pe *aici şi acum*, şi nu semnificaţii simbolice sau cauze şi motivaţii din trecut"[13]. Examinând comportamentul uman din perspectivă intenţională, adică din perspectiva a ceea ce "trage" individul, putem, de cele mai multe ori, depista cu mare acurateţe forţele semnificative.

FEEDBACK-UL ŞI BUCLA DE FEEDBACK

Feedback-ul este principiul dominant al sistemelor cibernetice şi al comportamentului actorului-personaj, dacă îl examinăm din punct de vedere cibernetic. În esenţă, *feedback*-ul este setul de informaţii pe care căutăm să le descoperim pentru a ne ghida în realizarea intenţiilor noastre; este radarul nostru. Un exemplu banal de *feedback* într-un sistem cibernetic este termostatul unei centrale termice autoreglabile; centrala termică este un sis-

[13] Paul Watzlawick and others, *The Pragmatics of Human Communication* (1967), pp.44-45.

tem cibernetic reglat să pornească atunci când *feedback*-ul anunţă o scădere a temperaturii din încăpere şi să se oprească atunci când *feedback*-ul anunţă contrariul. Sistemul cibernetic este, prin urmare, un sistem care se auto-corectează în permanenţă, şi nu unul care este în mod constant corect. „Bombele inteligente" şi rachetele teleghidate, de pildă, sunt şi ele sisteme cibernetice autocorectoare: ele nu sunt proiectile programate să lovească cu maximă precizie un anumit obiectiv, deoarece, pentru a-şi atinge ţinta, ele depind de *feedback*-ul primit de la instrumentele lor de detectare. Psihologii, mai ales în Uniunea Sovietică, au cercetat principiile *feedback*-ului în comportamentul animal, chiar şi la nivel celular.

Bucla de *feedback* este pur şi simplu ciclul de informaţii din orice sistem de comunicare sau din cadrul oricărei interacţiuni. Când doi oameni îşi vorbesc, se activează o buclă de *feedback* simplă, prin care ambii participanţi sunt angajaţi într-un proces de trimitere şi de primire de informaţii. Amândoi caută, în conformitate cu intenţiilor lor, informaţiile care îi vor ghida în ameliorarea situaţiilor proaste şi în menţinerea – sau eventual îmbunătăţirea – celor bune.

„Există o lege a fizicii, numită Legea Radiaţiei a lui Kirchoff, care afirmă că cei mai buni absorbanţi sunt şi cei mai buni emiţători. Actorii se ocupă cu emiterea, cu transmiterea, dar ei nu pot transmite decât ceea ce au reuşit deja să încorporeze şi să absoarbă."

– Hume Cronyn

O buclă de *feedback* este *întotdeauna activată* atunci când oamenii sunt conştienţi de existenţa lor reciprocă. Nu putem să *nu* comunicăm. A rămâne „necomunicativ" înseamnă a comunica dezaprobarea, neplăcerea sau diferite alte sentimente şi informaţii. În *feedback*-ul unei interacţiuni obişnuite, o conversaţie oarecare, de pildă, sunt transmise şi primite mii de semnale în fiecare minut, de la dialogul verbal conştient la semnalele nonverbale conştiente (ridicări din umăr, clipiri, gesturi), până la comportamentele inconştiente şi autonome ale fiziologiei noastre, comportamente pe care ne pricepem cu toţii să le observăm şi să le interpretăm. Ştim cu toţii, de pildă, cum să interpretăm accelerările de respiraţie ale unei persoane care s-a înfuriat pe noi într-o circumstanţă anume (legată de politică, afaceri sau dragoste); ştim cum să interpretăm ezitările, grimasele, râsul nervos, privirile scrutătoare, ridicările din sprânceană, înroşirea bruscă, umezirea ochilor, nările umflate şi împingerea bărbiei înainte, în cazul tuturor prietenilor, părinţilor, rivalilor şi al iubiţilor, reali sau imaginari. Cât priveşte întrebarea dacă aceste manifestări apar în mod conştient sau inconştient, răspunsul diferă de la caz la caz, iar subiectul este în continuare foarte controversat. Ceea ce e sigur este că toate acestea fac parte din *feedback*-ul de informaţii care ne determină să ne adaptăm comportamentul în vederea satisfacerii intenţiilor noastre şi, uneori, să ne remodelăm chiar intenţiile.

Actorul care intră în situaţia personajului său, intră, în consecinţă, în bucla de feedback a

acestuia. Asemenea personajului pe care îl joacă, şi el trimite şi primeşte un spectru larg de informaţii care îl ghidează în vederea realizării intenţiilor şi supraintenţiilor sale. În fond, asta voia să spună şi Stanislavski atunci când se referea la actorul care „îşi trăieşte rolul", adică, dacă ar fi redăm această sintagmă în termeni poate mai precişi, actorul care „trăieşte viaţa personajului" sau care îşi asumă interacţiunile personajului. Mecanismul implicat în atingerea acestui obiectiv poate fi numit realizarea contactului.

REALIZAREA CONTACTULUI

Realizarea contactului este un proces destul de evident, dar el devine cu adevărat important doar atunci când este aprofundat. În realizarea contactului, *actorul îşi asumă interacţiunile personajului său, interacţionând pur şi simplu cu ceilalţi actori*; ei sunt cei cu care intră în contact şi cu care schimbă informaţii. În felul acesta, interpretarea scenică este un comportament în întregime real.

La un prim nivel, de suprafaţă, contactul este sau poate fi fizic. Cea mai directă formă de contact este atingerea; a privi în ochii unui alt actor-personaj (contactul vizual) este un contact la fel de direct. Dar şi contactele indirecte sunt la fel de reale: a asculta, a simţi, a percepe şi a evalua.

„Oamenii care vorbesc tot timpul despre Metodă[14] *sunt oameni care, în majoritatea lor, sunt implicaţi în ceea ce eu numesc abuzul de Metodă. Ei sunt cei care caută aspectele maladive ale unui rol, nu pe cele sănătoase, dar nu acesta este comportamentul obişnuit al celor bolnavi; oamenii bolnavi caută sănătatea. Chiar acum interpretez rolul lui Benjamin Franklin la vârsta de şaizeci şi nouă de ani, dar nu mă gândesc la el ca la un bătrân, pentru că Ben gândea ca un om tânăr. Fireşte că se mişcă un pic mai încet decât o făcea Harlod Hill, dar mintea lui e la fel de tânără ca aceea a lui Harold, aşa că soluţia e să îmbraci haina bătrâneţii, dar să gândeşti ca un tânăr."*

– Robert Preston

„Actorii se află, în cel mai înalt grad, în conexiune *unul cu celălalt. Şi asta fără efort şi fără ostentaţie... Emoţiile lor se stârnesc de la sine, cu uşurinţă şi din belşug. Ele se revarsă în acţiunea văzută ca o expresie a* energiei *dintre Sine şi Obiect, o caracteristică «oscilantă» – înainte şi înapoi, înainte şi înapoi. Este o problemă cu multe nivele."*

– Morris Carnovski

EXERCIŢIU: OGLINDA

Unul dintre cele mai obişnuite jocuri folosite în antrenamentul actorilor este exerciţiul

[14] *Metoda* denumeşte în jargonul pedagogiei teatrale din Statele Unite versiunea americană a naturalismului stanislavskian, aşa cum a fost el preluat de Lee Strasberg la Actor's Studio. (Nota trad.)

oglinzii. Acesta este un exemplu al modului cum funcţionează mecanismul *feedback*-ului între doi oameni. În forma cea mai elementară a acestui exerciţiu, doi actori stau unul în faţa celuilalt şi îşi oglindesc unul altuia mişcările. Nici unul nu e desemnat ca lider; cei doi nu fac decât să se privească şi să-şi oglindească reciproc mişcările. „Gândirea" nu trebuie să aibă vreun rol în exerciţiul oglinzii, pentru că principiile cibernetice funcţionează inconştient; o mişcare spre stânga stimulează o mişcare spre dreapta (oglindire) a persoanei din faţă; aceste manifestări se produc la nivel instinctiv. În modul cel mai pur cu putinţă, exerciţiile de oglindire îşi trasează structura inconştient şi sunt în mod natural coregrafiate de cele mai subtile intenţii şi structuri mentale ale participanţilor.

Variante pe baza exerciţiului oglinzii sunt: (1)*Oglinda pe muzică*: exerciţii în oglindă desfăşurate pe muzică înregistrată sau cântată pe viu, ori pe sunete de clape de pian apăsate la întâmplare. Muzica intră în bucla de *feedback* şi induce noi direcţii de mişcare. (2) *Oglinda vocală*: adăugarea de sunete şi cuvinte, care trebuie să fie oglindite acustic (repetate) de cealaltă persoană. (3) *Oglinzi în trei, patru sau mai multe direcţii*: în exerciţiu sunt cuprinse mai multe persoane. (4) *Oglinda unidirecţională*: cu o oglindă reală.

Exerciţiile în oglindă sunt atât de eficiente şi de universal folosite deoarece ele obligă la o concentrare totală asupra situaţiei; o concentrare totală

asupra celuilalt şi nu asupra propriului sine, dublată de concentrarea totală asupra viitorului (ce urmează să facă cealaltă persoană?) şi nu asupra trecutului. Aceste modalităţi de concentrare sunt suficient de puternice pentru a suprima orice conştientizare contextuală (cum ar fi prezenţa profesorului sau a colegilor) şi de aceea ele constituie un exemplul util de implicare situaţională completă.

Desigur, prima condiţie pentru a realiza acest tip de contact este *imersiunea totală în procesul de percepere a celuilalt.* Actorul care nu face acest lucru pur şi simplu nu trăieşte viaţa personajului său şi, în consecinţă, nu trăieşte deloc; el doar prezintă publicului o serie de acţiuni (mişcări, gesturi şi replici) care sunt în afara contextului uman şi, tocmai de aceea, lipsite de viaţă. A primi informaţii e tot atât de important ca şi a transmite informaţii. Procesele nu pot fi făcute decât pe rând, unul în conexiune cu celălalt. Un actor care nu ascultă, nu observă, nu simte oportunităţile situaţionale, nu interpretează decât jumătate din rol şi nu reprezintă decât o jumătate de fiinţă umană. Este un lucru extrem de important pe care nu trebuie să-l pierdem nici o clipă din vedere.

ACTORUL CA OBSERVATOR

Responsabilitatea actorului ca observator este o problemă care cere subtilitate şi fineţe. Deşi, la prima vedere, poate părea mai puţin ostentativă decât schimbul de replici sau mişcarea coregrafică, acţiunea de a observa este una dintre cele mai puternice acţiuni scenice care pot fi interpretate. Şi

una dintre cele mai fascinante totodată. Exerciţiile în oglindă pot fi extrem de teatrale pentru spectatori, atunci când concentrarea situaţională şi capacitatea de a observa sunt totale. Un meci de box, un joc de ping-pong sau alte competiţii sportive sunt captivante când le priveşti ca pe o înfruntare între capacităţile de observare ale jucătorilor; aceştia încearcă să-şi descopere reciproc slăbiciunile prin examinarea microscopică a acţiunilor şi a schimbărilor din fiecare clipă. Concentrarea actorului asupra situaţiei lui ne interesează la fel de mult ca tot ceea ce *face* el; în absenţa acestei concentrări, el va reuşi cu greu să ne stârnească interesul prin ceea ce ne prezintă. În aproape orice reprezentaţie nereuşită distingem privirea opacă, nevăzătoare a unui interpret slab, precum şi dezinteresul lui făţiş faţă de tot, în afară de buna impresie pe care ţine să o facă publicului. Unul dintre criteriile de evaluare a actorilor în exerciţiul de măsluire a jocului (prezentat mai sus) se referă la capacitatea lor de a se concentra pe observarea adversarului, mai degrabă decât pe abilitatea lor de a afişa o atitudine competitivă.

„În fiecare seară când intru în scenă, îmi reamintesc mie însumi necesitatea de a-mi menţine reacţiile fluide, de a le menţine în permanentă mişcare. Indiferent de ceea ce mi se spune, sunt în stare să reacţionez cu adevărat... Cu toate că niciodată nu-mi forţez reacţiile, încerc totuşi să le ademenesc."

– Anthony Perkins

EXERCIȚIU: PESCARUL

A juca un pescar este un exercițiu bun pentru testarea capacității de a observa la un actor, pentru că pescuitul este un exemplu subtil de situație de *feedback*.

Atunci când i se cere să interpreteze un pescar, orice actor care știe cât de cât ceva despre pescuit, va fi capabil să pună un cârlig imaginar la capătul unui fir imaginar și să arunce undița într-un râu imaginar.

Ceea ce îl distinge pe actorul bun, în acest exercițiu, este că, în plus, el va aștepta ca peștele să muște! El va simți zvâcnetul imaginar al undiței și va adapta mișcările acesteia în funcție de informația primită în situația pe care a inițiat-o. Pe scurt, îl vom vedea cum își *dorește* peștele, asemenea unui adevărat pescar! El va juca o intenție (aceea de a prinde peștele) și nu o simplă demonstrație a unor tehnici de pescuit. În cazul lui, situația va fi trăită, nu doar descrisă.

Această metaforă a pescuitului are o mulțime de aplicații. Încadrăm adesea multe din comentariile noastre în familia semantică a „pescuitului"; spunem, de pildă, că „pescuim" un compliment sau un indiciu. Într-o măsură de care suntem prea puțin conștienți, toate actele noastre comunicaționale își propun să „pescuiască" un răspuns sau altul. Multe dintre problemele care apar în interpretarea unei scene pot fi rezolvate de profesor sau de regizor dacă acesta îi va cere pur și simplu actorului să își interpreteze scena sau să-și spună replica ca și cum ar urmări „să pescuiască" ceva, și nu ca și

cum ar „declara" ceva. Acest lucru îl determină pe actor să se concentreze pe intenția mereu prezentă, și nu pe motivație sau pe atitudine.

„Pentru mine, dansul nu înseamnă doar o serie de pași, sau reproducerea unei povești, expresia unui sentiment ori a unei stări sufletești, sau ilustrarea vizuală a muzicii, ci o potențare a energiilor noastre specifică acestei arte. Sportul este și el o potențare a energiilor și există multe asemănări cu baseball-ul, fotbalul, gimnastica. Și totuși, dansul este altceva. El are o calitate care îi este proprie: el nu își este necesar decât sieși și, spre deosebire de sport, nu există miză, nimeni nu câștigă sau, mai degrabă, fiecare dansator are pe durata spectacolului șansa de a învinge în orice moment."

– Merce Cunningham

VULNERABILITATEA

S-ar putea crede că realizarea contactului este un proces ușor, din moment ce începe cu acțiunea de a observa, care este un act uman firesc. Totuși, pentru majoritatea dintre noi, el nu este un lucru ușor de făcut. Există o explicație pentru privirile opace și interpretarea rigidă pe care le vedem la actorii începători (și, din păcate, destul de frecvent și la cei cu vechime): natura ne-a înzestrat cu mecanisme de apărare împotriva agresiunii. Rigiditatea ne face mai impunători, privirea de gheață,

mai înspăimântători, iar respirația grea inspiră teamă și respect. Din punct de vedere biologic, toate acestea au fost valabile vreme de mii de ani și nu e ușor să le ignori, mai ales în context teatral: aici, publicul, prietenii, criticii și angajații teatrului compun un mediu potențial amenințător. A te concentra intens asupra celuilalt presupune a renunța să te concentrezi asupra ta, ceea ce, pentru o persoană sensibilă la vulnerabilități reale sau imaginare, implică riscul unei expuneri periculoase.

„Olivier este un mare actor, în mare măsură pentru că ne dezvăluie atât de multe din el însuși în toate reprezentațiile sale și pentru că nu-i este teamă să scoată la lumină acele elemente ale personalității sale pe care cei mai mulți dintre noi suntem învățați să le ținem ascunse. Bărbaților li se spune de mici să se rușineze de feminitatea lor: Olivier, însă, o exploatează strălucit pe a sa, dând astfel fiecăruia dintre noi șansa de a ne împăca cu o parte din noi înșine."

– Michael Billington

După cum spune și regizorul britanic Patrick Garland, „Toate ființele umane se înconjoară cu straturi de protecție pentru a împiedica expunerea și, cu toate acestea, actorilor li se cere și sunt siliți tot timpul să dezvăluie cât mai mult din ei înșiși"[15]. Unul dintre cele mai dificile lucruri

[15] *Apud* Judith Cook, *Director's Theatre* (1972), p.64.

pentru actor este să învețe mecanismul prin care vulnerabilitatea sa este lăsată să respire liber iar el își va putea înfrânge rigiditatea emoțională.

Aceste elemente de rigiditate sunt asemenea unor stegulețe pe care actorul le flutură parcă pentru a spune „acesta nu sunt eu". Niciunde nu este mai evident un astfel de steag decât într-o scenă profund „dramatică", în care personajul este văzut plângând, urlând, strigând sau gemând de disperare. Mult prea adesea, actorul ne oferă, în loc de propria-i disperare, o disperare *grandioasă*, crudă, sublimă, extrasă din imaginația lui teatrală. Pe scurt, în timp ce pretinde că e cuprins de disperare, el ne prezintă, de fapt, ceea ce crede el că e grandios; ceea ce vedem nu este agonia lui, ci exaltarea lui (nejustificată). Avem de-a face cu o interpretare falsă, pe care publicul, desigur, o descoperă imediat. Invulnerabilitatea este invariabil susținută de un joc exagerat și ostentativ, în cel mai înalt grad, adică de ceea ce publicul numește „cabotinism".

Actorul trebuie să fie capabil să ajungă la un soi de candoare brută, în care vulnerabilitatea lui nu mai este nici apărată, nici ascunsă. Totuși, asta nu înseamnă să fie expusă pe tejghea, la cheremul oricui ar vrea să se înfrupte din ea. Cu toate că a devenit o practică curentă, în ultima vreme, să se renunțe, parțial sau total, la repetițiile de spectacol, în favoarea unor ședințe de terapie în grup sau a unor exerciții de auto-revelare, considerăm că importanța acestor practici este probabil supraevaluată. Pentru ca acest soi de candoare brută să aibă mediul propice să se dezvolte, este suficient ca între membrii trupei să existe senti-

mentul încrederii reciproce şi o ambianţă de lucru adecvată, creată de un regizor experimentat şi sensibil. Totuşi, actorul este cel care trebuie să caute în permanenţă tehnici orientate să-l ajute să se simtă liber în faţa invulnerabilităţii şi să-şi dezvolte, în condiţii de siguranţă, capacitatea de a se expune.

„Unul dintre lucrurile pe care le iubesc la profesia mea, şi care mi se pare sănătos, este acela că trebuie mereu să te sfâşii pe tine însuţi."

– Liv Ullmann

„Mă îndoiesc de mine aşa cum fiecare ne îndoim de noi înşine. Ceea ce mi-a plăcut cel mai mult când l-am interpretat pe Hummel a fost că puştiul era cam nelalocul lui în toate privinţele, dar avea o imensă speranţă. Avea speranţă, şi l-am iubit pentru asta. Mi-a plăcut să arăt această dorinţă."

– Al Pacino

EXERCIŢIU: POT FI RĂNIT DE TINE

Un exerciţiu fundamental pentru dezvoltarea vulnerabilităţii emoţionale este unul cât se poate de simplu: doi participanţi stau faţă în faţă şi spun pe rând: „Pot fi rănit de tine". Acest lucru poate fi repetat la nivele

din ce în ce mai profunde, cu un profesor sensibil care la început le cere actorilor doar să *rostească* propoziţia, apoi să *creadă* în ceea ce spun, apoi să-l „facă pe celălalt *să ştie* că ei cred ceea ce spun". Acest exerciţiu simplu este unul dintre cele mai puternice procedee capabile să adâncească în cel mai înalt grad implicarea situaţională a actorilor în interpretarea unei scene intime.

Faptul absolut că *afirmaţia este reală*, indiferent de cei implicaţi în exerciţiul „ Pot fi rănit de tine", asigură succesul acestuia. Mai mult, toţi *ştiu* că acest lucru este adevărat. Oricine are puterea de a-l răni pe celălalt şi, cu toate că rănile pot fi de intensităţi diferite, nici una dintre ele nu poate fi trecută cu vederea. Sperăm să avem parte de respectul, admiraţia, prietenia şi poate chiar dragostea celorlalţi şi, de aceea, oricine are puterea să ne rănească, fie şi numai printr-o atitudine rezervată. Aşadar, acest schimb de propoziţii este, în fond, un schimb de adevăruri cunoscute; dar aceste *adevăruri nu sunt niciodată spuse sau presupuse într-o conversaţie obişnuită*. Dimpotrivă, conversaţiile noastre zilnice transmit efectiv, clipă de clipă, exact opusul: şi anume, faptul că suntem oameni puternici şi invulnerabili, pe care nimeni nu-i poate răni! Condiţionarea socială care transcende generaţiile şi stilurile de viaţă ne-a învăţat că trebuie să încercăm să părem pragmatici mai degrabă decât emotivi, realişti mai degrabă decât visători, ştiutori mai degrabă decât naivi, enigmatici mai degrabă decât exuberanţi. E de-ajuns să avem câteva experienţe de viaţă negative – eşecuri romantice,

respingeri emoţionale, pierderi şi deziluzii – pentru a ne pune tot mai multe platoşe în comportamentul nostru exterior. Dar aceste platoşe sunt fragile; ele sunt mai degrabă afişate decât simţite. Departe de a ne face cu adevărat puternici, efortul de a ne masca vulnerabilitatea ne face anxioşi şi circumspecţi. De obicei, postûrile adoptate de actorul căruia îi este frică să se expună sunt jalnice şi sortite eşecului.

Din acest motiv, simpla rostire a mesajului „Pot fi rănit de tine" ridică o povară imensă de pe umerii actorului. Este recunoaşterea publică a vulnerabilităţii sale celei mai tainice; odată ce a recunoscut-o în faţa celorlalţi, aproape că nu mai are de ce să se teamă sau să se ascundă. El este liber acum să clădească o temelie mai solidă şi mai adevărată, care ia naştere din ceea ce simte el faţă de sine însuşi, şi nu din nevoia disperată de a se ascunde în spatele unor atitudini artificiale adoptate sub pretextul caracterizării sau al stilizării. Recunoaşterea sinceră – şi împărtăşită celorlalţi – a vulnerabilităţii este un prim pas înspre o interpretare puternică.

EXPECTATIVA

Vulnerabilitatea eliberează jocul actorului; expectativa generează forţa de acţiune a interpretării. Expectativa în sine este o energie care pune oamenii în mişcare. Maxwell Maltz, într-un best-seller al tuturor timpurilor, intitulat *Psycho/Cybernetics,* demonstrează cum îmbunătăţirea expectativelor unui individ duce ineluctabil la îmbunătăţirea

soartei sale; aceasta este de altfel şi tema principală a cunoscutelor doctrine despre autoperfecţionare, propuse de Dale Carnegie şi Robert Ringer. Într-o faimoasă serie de experimente legate de educaţia în şcoală, oamenii de ştiinţă au observat că elevii care erau desemnaţi profesorilor, într-un cadru privat, drept „potenţiali elevi eminenţi", au devenit *cu adevărat* eminenţi, cu toate că presupoziţia iniţială era în totalitate falsă (elevii fuseseră selectaţi la întâmplare). Vedetele sportului recunosc unanim că speranţa victoriei este esenţială pentru ca victoria să fie cu adevărat obţinută; expectativa este o profeţie pe care o faci şi o împlineşti tu însuţi, un serviciu pe care îl prestezi în favoarea ta.

Actorul care intră în contact cu situaţia de joc, trebuie să aibă *întotdeauna* în vedere *expectativa victoriei.* Acest lucru este valabil chiar şi atunci când personajul, după cum prevede textul, va pierde în cele din urmă. Este valabil chiar şi atunci când expectativa este considerată nerealistă şi fără sorţi de izbândă. Este valabil, deoarece este ecoul comportamentului uman din viaţă.

Să analizăm acum câteva exemple. Înţelegem că omul care fuge de urs se concentrează asupra refugiului reprezentat de uşa cabanei. El speră să ajungă la ea. Această expectativă s-ar putea să nu fie tocmai realistă, dar dacă n-ar spera – câtuşi de puţin – să ajungă la uşă, nu ar alerga într-acolo.

În *Menajeria de sticlă,* Laura nu câştigă, în cele din urmă, dragostea lui Jim O'Conner, dar îşi propune s-o câştige şi se aşteaptă s-o câştige. *Expectativa* Laurei este cel mai atrăgător şi mai în-

cântător aspect al caracterului ei, iar din eşecul acestei aşteptări încrezătoare rezultă marea forţă emoţională din scenele finale. O montare a piesei care nu oferă publicului tabloul complet al aşteptărilor (neîmplinite) ale fetei ar fi sterilă din punct de vedere emoţional.

De aceea, actorul nu trebuie doar să privească înspre viitor: el trebuie să *se sprijine pe el.* Concentrarea lui ar trebui să fie activă şi pozitivă – să aibă în vedere expectativa. Conservatorul American de teatru din San Francisco utilizează verbul „a pozitiva" pentru a descrie această „concentrare pozitivă", şi este o deviză demnă de urmat. Într-o piesă în care toţi actorii-personaje interpretează cu gândul de a câştiga şi aşteptându-se să câştige, acţiunea va fi dinamică şi antrenantă. Dacă au renunţat, de la bun început, să lupte, acţiunea va deveni formală şi superficială, chiar dacă interpretarea replicilor şi decorul au avut o oarecare strălucire.

EXERCIŢIU: EXPECTATIVELE

Luaţi un personaj şi notaţi care sunt expectativele lui. Imaginaţi-vă că are tot ce-şi doreşte. Imaginaţi-vă o zi din viaţa lui peste ani, când toate aşteptările i-au fost împlinite. Ce speră el că vor deveni ceilalţi oameni (din piesă sau din lumea piesei)? Ce speră el că se va întâmpla cu ei? Pe scurt, alcătuiţi o descriere completă, în cuvinte, desene sau discuţii (sau o combinaţie a acestora) a viitorului *ideal,* aşa cum îl percepe personajul şi pentru împlinirea căruia trudeşte. Creaţi

mai multe secvenţe de viitor ideale pentru personaj, care să corespundă mai multor momente viitoare – mâine, săptămâna viitoare şi peste cinci ani. Creaţi secvenţe de viitor *eventuale,* adică secvenţe la care personajul se poate aştepta sau la care poate visa, în cazul în care intervine un anumit eveniment. În toate aceste exerciţii de imaginaţie nu vă lăsaţi constrânşi de considerente realiste. Daţi frâu liber imaginaţiei şi fanteziei, în numele personajului dumneavoastră! Amintiţi-vă de florăreasa Liza Doolittle:

Voi fi renumită cândva! La biserica Sîn' Iacob voi sta mândră în rând,
Şi-o s-o botez Sîn' Jim, pe poarta-i cea mare tot intrând!
Şi-ntr-o seară, Regele-mi va spune: „O, Liza, prietenă credincioasă,
Vreau întreaga Anglie să-ţi închine o cântare elogioasă.
Săptămâna ce vine, douăzeci mai va fi o zi
Pe care numai ţie, Liza Doolittle, o voi hărăzi!
Toată suflarea cu slava pe buze te va sărbători
Şi orice pofteşti sau doreşti, eu cu drag voi împlini.
„Mulţam din suflet, Rege", voi răspunde cu alesul meu port,
„Dar nu vreau decât să-l văd pe Henry Higgins mort!"[16]

[16] Traducerea versurilor: Andreea Hadâmbu.

Aşteptările Lizei, aşa nerealiste şi deplasate cum sunt ele, o încarcă – pe ea, dar şi pe actriţa care o interpretează – cu o forţă energetică specială.

SECVENŢELE VIITORULUI IDEAL: CONCLUZIE

Viitorul ideal este un concept care rezumă elocvent toate temele dezbătute în acest capitol. Schiţând viitorul ideal al personajului său, actorul ajunge să descopere aspecte situaţionale, să adopte punctul de vedere al personajului său, să definească intenţiile care urmează a fi realizate în viitor şi să creeze expectativele care generează suficientă speranţă şi interes pentru a da forţă interpretării. El se pregăteşte şi pentru eşec, care devine sursa vulnerabilităţii sale, şi se deschide înspre *feedback*, care, la rândul său, devine sursa unei schimbări de direcţie. Deoarece conţine aspecte necunoscute din viitor, conceptul de viitor ideal este un instrument care poate plasa actorul în *fluxul* personajului, în zona de improvizaţie a actelor umane, chiar şi în cadrul unei piese date. El creează pentru actor, înăuntrul piesei, un context în care acesta se poate mişca dinamic, cu forţă, tinzând înspre atingerea unui scop, şi nu un mediu ostil în care replici străine sunt repetate placid. Acest concept face ca interpretarea să fie un *proces,* mai degrabă decât un rezultat. Specificul acestui proces va fi discutat în capitolul următor.

CAPITOLUL II
A JUCA SITUAŢIA: ÎNĂUNTRUL CELUILALT

„Luptele cu tauri sau boxul sunt foarte asemănătoare cu jocul actoricesc, deoarece presupun adaptarea propriilor tactici la loviturile celuilalt. Eşti atât de preocupat cu această adaptare, încât e greu să te mai gândeşti la orice altceva."

– Anthony Quinn

A juca situaţia sau a fi implicat într-o situaţie presupune interacţiunea cu alţi oameni. Interacţiunea se produce înăuntrul unei bucle de *feedback*, când fiecare cuvânt, gest, respiraţie, privire sau act fiziologic comunică un înţeles. Comportamentul, în acest caz, este un proces de comunicare: primeşti şi emiţi semnale. În timpul jocului, actorul *comunică* cu colegii săi actori, la fel cum personajele din piesă comunică între ele.

Atât comunicarea, cât şi interacţiunea sunt sisteme în desfăşurare, nu evenimente izolate. Bucla de *feedback* este întotdeauna activată atunci când oamenii sunt conştienţi de prezenţa celorlalţi (sau bănuiesc prezenţa celorlalţi); când bucla exis-

tă, interacţiunea şi comunicarea sunt continue, atât la nivel conştient, cât şi inconştient.

Comunicarea are două registre de bază care funcţionează simultan. Teoria comunicării le-a denumit registre ale *conţinutului* şi ale *relaţiei*.

Registrele conţinutului şi relaţiei au fost descrise prima oară atunci când a devenit stringentă necesitatea de a dezvolta limbaje pentru computere. S-a constatat atunci că orice computer are nevoie de informaţie pe două nivele total distincte: (1) date pentru procesare şi (2) instrucţiuni legate de *modalităţile de procesare* a datelor.

Instrucţiunile cu privire la *modalităţile* de procesare a datelor au devenit un soi de metainformaţii care furnizau contextul pentru informaţia de bază.

Conversaţia cotidiană se bazează şi ea pe aceeaşi transmitere binară de informaţii. La primul nivel, transmitem un anumit conţinut specific; la al doilea, propunem o relaţie între noi şi cealaltă persoană, relaţie care îi va sugera acesteia cum trebuie primit conţinutul nostru.

Un profesor universitar spune, de pildă, la curs: „Shakespeare s-a născut în 1564". Datele cu privire la anul naşterii lui Shakespeare reprezintă conţinutul comunicării, dar nu constituie decât o parte din întregul comunicării. Faptul că profesorul stă în picioare în timp ce studenţii stau jos, că foloseşte fraze clare şi elevate fără să introducă expresii colocviale, că vorbeşte cursiv şi răspicat, că poartă pantaloni proaspăt călcaţi, cămaşă şi cravată, că citeşte din notiţe şi poartă servietă, toate aceste date contribuie şi ele la actul comunicaţional, deoarece transmit următorul mesaj relaţional: „Vreau să

ştiţi că propoziţia pe care am rostit-o este corectă, susţinută de dovezi, acceptată de toate autorităţile (printre care mă număr şi eu), iar voi trebuie s-o notaţi şi s-o ţineţi minte de acum încolo". Acest mesaj „relaţional" califică conţinutul şi direcţionează receptarea lui. Dacă profesorul s-ar fi îmbrăcat în costum de clovn, s-ar fi mişcat ca o gorilă şi ar fi vorbit ca un copil mic, cu siguranţă că mesajul acestuia nu ar mai fi fost receptat în acelaşi mod şi întregul act comunicaţional ar fi suferit alterări majore. Comunicarea relaţională este baza oricărei comunicări – a oricărui act comunicaţional şi a oricărei interacţiuni – deoarece, în vreme ce mesajele relaţionale pot fi transmise fără un conţinut (de exemplu, un zâmbet), conţinutul este lipsit de înţeles fără o relaţie.

Comunicarea relaţiei nu este doar apanajul celor care vorbesc. În acelaşi exemplu, studenţii îi vor comunica, la rândul lor, profesorului mesaje relaţionale: prin modul în care îşi înclină capul în semn de consimţire la observaţiile lui (sau refuză să o facă), după cum chicotesc la remarcile lui spirituale, prin modul în care iau notiţe sau îi zâmbesc atunci când priveşte spre ei. Este vital să realizăm că în fiecare clipă ne angajăm în modalităţi de comunicare a relaţiei cu toţi cei de a căror prezenţă suntem conştienţi. N-avem cum să *nu* facem asta.

Modalităţile de comunicare a relaţiei nu sunt declaraţii. Ele sunt *invocări*. O persoană nu poate defini singură o relaţie, poate doar sugera cum i-ar plăcea să fie aceasta definită, iar sugestia să fie atât de puternică, încât cealaltă persoană să-i accepte definiţia. Comunicarea unei relaţii sea-

mână cu acţiunea pescarului care azvârle cârligul cu momeală în mare; este un act incomplet până când pescarul nu simte că s-a muşcat din momeală. De-abia atunci bucla şi actul comunicaţional sunt complete.

Din moment ce comunicarea este un eveniment în continuă desfăşurare, putem spune că registrul relaţional al comunicării este un proces de *permanentă redefinire* a unei relaţii. Fiecare personaj din fiecare piesă este angajat în acest proces; fiecare personaj îşi redefineşte permanent relaţia cu toate celelalte personaje. Firește că această permanentă redefinire dobândeşte o importanţă dramatică aparte atunci când ea se produce, de pildă, între Hamlet şi Gertrude, sau între Hamlet şi Horaţio, dar ea are loc în orice relaţie şi trebuie percepută în orice relaţie scenică.

Răspunsurile la invocările realaţionale pot îmbrăca oricare dintre cele trei forme de bază: confirmare, respingere sau infirmare. Studentul care încuviinţează preocupat din cap la remarcile profesorului confirmă relaţia pe care profesorul încearcă să o stabilească; pe scurt, el este studentul care doar stă şi ascultă. Pe de altă parte, studentul încruntat, care face mutre, ridică mâna să obiecteze sau este turbulent, îşi exprimă respingerea. Dar cel mai jignitor răspuns într-o comunicare relaţională este infirmarea. De exemplu, studentul care citeşte ziarul în timpul cursului sau se angajează în mici bârfe cu colegii. Răspunsul care infirmă transmite următorul mesaj: „Nu mă interesează cum se defineşte relaţia noastră, tu nu exişti pentru mine". Relaţiile interumane apar, se dezvoltă, se modifică şi se degradează (deşi nu întotdeauna,

firește) tocmai prin acest schimb continuu de invocări în registru relaţional şi prin diversele răspunsuri pe care acestea le generează – răspunsuri care, la rândul lor, pot deveni apoi invocări relaţionale.

RELACOM-UL

Importanţa comunicării relaţionale este atât de mare, încât studiul ei în arta actoriei devine inevitabil. Fiind, însă, vorba de o descoperire recentă, nu avem încă în jargonul teatral un termen adecvat pentru acest concept. E adevărat, termenul de „subtext", introdus de Stanislavski, se referă la comunicarea relaţiei, însă acoperă, de fapt, o sferă mult mai largă; „subtext", care înseamnă literal „dedesubtul textului" sau „printre rânduri", este, în fond, un termen literar şi se referă la „adevăratul" înţeles al unei replici. Dimpotrivă, comunicarea relaţională poate fi transmisă, într-adevăr, de replica din text sau de subtextul acesteia, dar poate la fel de bine să nu ţină cont deloc de replici. Comunicarea relaţiei apare în absenţa textului şi e chiar indicat să nu fie corelată cu acesta – nici măcar prin opoziţie.

Din acest motiv, când ne referim la comunicarea relaţiei, nu avem altă opţiune decât s-o numim ca atare sau să folosim un cuvânt nou, „născocit", *relacom*[17]. Relacom:

(a) este prescurtarea sintagmei „comunicarea relaţiei".

[17] De la expresia din limba engleză ***rela***tionship ***com***munication. (Nota trad.)

(b) este întotdeauna invocarea unei relații, și nu enunțarea acesteia.
(c) nu este necesarmente comunicată în mod conștient, fiind, de fapt, cel mai adesea, un proces inconștient.
(d) creează baza pentru comunicarea conținutului.
(e) există întotdeauna cînd oamenii se află în contact, chiar și fără comunicarea adiacentă a unui conținut.
(f) este, îndeobște, nonverbală, fiind destul de dificil de definit la nivel verbal.

Deși este un termen definit recent, relacomul se referă la ceea ce *constituie, de departe, cea mai importantă și semnificativă parte a interacțiunilor de zi cu zi.* Dacă vom studia înregistrările unor conversații obișnuite, vom constata că majoritatea dintre ele, deși banale la nivelul conținutului, sunt foarte bogate la nivel de relacom. Întrebări aparent pline de conținut, de genul: „Ce mai faci?", sunt, de fapt, goale de conținut și nimeni nu așteaptă un răspuns plin de conținut la ele. Conținutul este deseori un element de încălzire a conversației; spunem: „Ce zi frumoasă, nu-i așa?" pentru a afla, prin intermediul unor indicii nonverbale, cum se relaționează cealaltă persoană la noi în acea dimineață. Eric Berne le numește comunicări de „mângâiere", pentru că efectul lor este acela de a induce o mângâiere verbală asemănătoare mângâierii materne; Berne a demonstrat cât de frecvente sunt aceste mângâieri comunicaționale în viața cotidiană[18]. Un alt psiho-

[18] *Cf.* Eric Berne, în *Transactional Analysis in Psychotherapy* (1961).

log afirmă că, „analizate la nivelul lor cel mai înalt de abstracțiune, toate mesajele pot fi considerate mesaje de tipul «Validează-mă»"[19]. Desigur că această invocare a validării, a iubirii, a respectului, a admirației sau a încrederii nu constituie o comunicare conștientă ori deliberată. *În majoritatea timpului, nu suntem pe deplin conștienți de registrul relațional al comunicării.* Profesorul nu invocă în mod conștient respectul, iar studentul nu urmărește în mod conștient să impresioneze pentru a primi o notă bună. Dar aceste lucruri se întâmplă, sunt perceptibile, și compun acțiunea internă a oricărei piese. Ele trebuie jucate cu aceeași intensitate cu care se produc în viață.

„Interpretarea scenică nu are nimic de-a face cu simpla ascultare a unor cuvinte. (De altfel, acesta este primul lucru care ți se spune în liceu, atunci când interpretezi un rol într-un spectacol: Ascultă, nu sta pur și simplu așteptând să-ți vină rândul la replică, ascultă ce spune celălalt.) În conversațiile obișnuite, nu ascultăm niciodată în mod real ce ne spune cealaltă persoană. Ascultăm ceea ce vrea să spună cu adevărat. Și înțelesul a ceea ce vrea să spună cu adevărat este, adeseori, destul de diferit de ceea ce exprimă cuvintele. Când vedeți o scenă realmente reușită între doi actori, puteți fi absolut siguri că ei nu se ascultă unul pe celălalt – fiecare simte ceea ce vrea să-i transmită de fapt celălalt. Înțelegeți ce vreau să spun?"

– Jack Lemmon

---

[19] Virginia Satir, *Conjoint Family Therapy* (1967), p. 81.

EXERCIȚIU: SCENA FĂRĂ CONȚINUT

Împreună cu un partener, memorați următorul dialog:

A: Salut!
B: Salut!
A: Ce-ai făcut aseară?
B: O, nu mare lucru. Dar tu?
A: A, m-am uitat puțin la televizor.
B: Ai văzut ceva bun?
A: Păi, nu. Nu tocmai.
B: Ne vedem mai încolo.
A: Bine.

Acum interpretați scena ca și cum ea ar avea loc în următoarele situații:

1. Întâlnindu-l din întâmplare, A l-a luat în mașină pe B.
2. Soția și soțul se întâlnesc în noaptea de după pronunțarea sentinței de divorț.
3. Tatăl și fiica la micul dejun, după ce, cu o seară înainte, ea se întorsese târziu acasă.
4. Întâlnirea dintre două liceene care se suspectează reciproc că s-ar întâlni cu același băiat.
5. O tentativă de „agățare" între doi homosexuali.
6. Respingerea unei prietenii.
7. Îndrăgostiți care nu se pot întâlni decât pentru câteva clipe.
8. Oricare dintre situațiile de mai sus, la telefon.
9. Orice altă situație sugerată de grup.

Exercițiul poate fi realizat cu un grup mare, în care actorii care interpretează replicile A fac pereche cu cei care spun replicile B, în mod succesiv.

Interpretând acest exercițiu, vom constata cu ușurință că registrul conținutului din dialog devine relativ nesemnificativ, relacom-ul fiind cel care susține efectiv „întreaga" scenă, fără a schimba vreun cuvânt din text. Exercițiul ne mai arată cât de solid poate fi construită o scenă fără conținut, atunci când comunicarea relațională dintre actori este foarte puternică.

VICTORIILE RELACOM

În capitolul precedent am discutat despre victoriile generale pe care fiecare personaj caută să le obțină, la fel ca orice persoană reală. În principal, aceste victorii derivă din impulsuri primare și biologice, orientate spre supraviețuire, siguranță, putere, dragoste și dorința de a fi validat. Dar ele presupun întotdeauna și anumite scopuri secundare specifice, care pot fi definite ca victorii de relație sau, mai simplu, ca victorii relacom. Acest lucru se datorează faptului că, în viață, victoriile se câștigă *în fața cuiva, alături de cineva și pentru cineva.* Noi nu acționăm niciodată în mod abstract, ci în contextul lumii noastre. Iar acest context este, în cea mai mare parte, uman. Omul este un animal social. Majoritatea victoriilor spre care ținem vor fi câștigate prin intermediul relațiilor noastre cu ceilalți oameni.

Într-o victorie relacom, încercăm să redefinim în favoarea noastră şi într-un mod specific relaţia cu o altă persoană. În măsura în care putem verbaliza acest proces, putem spune că, de obicei, caracterizăm persoana din perspectiva relaţiei funcţionale pe care o întreţine cu noi. Expresia „soţia mea", de exemplu, defineşte o persoană individuală în funcţie de „mine", şi nu ca entitate de sine stătătoare. În mod curent, ne gândim la oameni – în sinea noastră, cel puţin – în funcţie de această relaţie: „iubitul meu", „prietenul meu", „duşmanul meu", „colegul meu", „colegul meu de cameră" şi aşa mai departe. Socialmente, această tendinţă de a-i trata pe ceilalţi în funcţie de noi înşine poate apărea mai degrabă reprobabilă; cu toate acestea, din punct de vedere psihologic, ea este adânc înrădăcinată, deoarece se dezvoltă încă din fragedă copilărie. Specialiştii în psihologie infantilă demonstrează că prima impresie a copilului despre lume este centrată în exclusivitate asupra sinelui; copilul crede, de exemplu, că mama lui este o parte din el şi nu distinge nicidecum realitatea ca având o existenţă separată. Prima sarcină intelectuală a copilului este să distingă propria lui persoană de cea a mamei, să descopere în mama sa o fiinţă separată, care trăieşte o viaţă separată de a lui. La cel mai adânc nivel, această sarcină nu este niciodată dusă până la capăt; se poate spune că, într-o oarecare măsură, în viaţa oricărui adult se regăseşte efortul de a se împăca cu ideea că ceilalţi există separat de el.

Din acest motiv, victoriile relacom sunt aventuri extrem de intime, adesea imature şi antisociale, dar întotdeauna prezente în zonele cele

mai adânci ale realităţii psihologice şi ale interacţiunii umane. Într-o oarecare măsură, îi considerăm pe oameni drept funcţii ale noastre şi tindem să redefinim aceste funcţii în favoarea noastră. Putem gândi, de pildă, „Alice e prietena mea, dar vreau să fie iubita mea", iar acest gând reprezintă o intenţie îndreptată înspre realizarea unei victorii relacom. „Vreau ca el să fie patronul meu", „vreau ca el să mă idolatrizeze" – iată alte câteva exemple în care se urmăresc victorii relacom, exprimate într-o manieră „funcţională".

Pentru a fi eficienţi în spectacol, victoriile de relaţie ar trebui analizate foarte minuţios. Ce fel de „prieten"? Ce fel de „iubit", „patron" sau „idolatru"? Luaţi în considerare următoarea listă extinsă, conţinând posibile „victorii relacom":

proxenet	clovn	răpitor	femeie bătrână
ucenic	pacificator	doctor	amantă
interpret	om raţional	admirator	măscărici
datornic	apărător	rege	curăţător
voyeur	(om) slugarnic	supus	curvă
coleg de joacă	(om) cu spirit de contradicţie	cel care pedepseşte	armăsar
grefier	om al faptelor	victimă	seducător
torţionar	soră medicală	lingău	războinic
imitator	muză	înger	lider
soldat	antrenor	sclav	habotnic
pungaş	istoric	soră	asasin

copil	catalizator	tovarăş	codoş
fan	salvator	coleg	amic
piatră de hotar	valet	profesor	răzbunare
fecioară	lucru de mântuială	rival	prima partidă de sex
eunuc	critic	zeu	călău
muştiuc	mistic	corupător	protejat
trepăduş	activist	confesor	mântuitor
frate mai mare	escroc	confident	canibal
marionetă	animal de casă	amic	violator
cobai	pastor	păpuşă	jucărie
furnizor	analist	bestie	şef
turnător	cicălitor	pederast	prinţesă din basme
pisălog	imagine	flagelator	

Victoriile relacom constau în urmărirea acestor intenţii specifice (aşa cum apar ele în text, cum le indică regizorul sau actorul în munca lor pe text) în limitele impuse de dialog şi de acţiunea piesei, dialogul şi acţiunea, dar şi talentul personal al actorului, fiind instrumente utilizate pentru dobândirea victoriei relacom alese.

EXERCIŢIU: A JUCA RELACOM-UL

1. Luaţi scena fără conţinut memorată şi interpretaţi-o cu un partener, după ce aţi ales una dintre victoriile relacom enumerate

mai sus. După jucarea scenei, rugaţi-i pe observatori să ghicească ce victorie relacom urmărea fiecare actor în parte.

2. Luaţi următoarea scenă din *Woyzeck*, o piesă germană din secolul XIX, şi memoraţi replicile împreună cu un partener. Apoi, interpretaţi-o, alegând să dobândiţi, pe parcursul scenei, una dintre victoriile relacom specificate.

WOYZECK: Pistolul ăsta e prea scump.

OVREIUL: Ei, îl cumperi, ori nu-l cumperi? Ai?

WOYZECK: Dar cuţitul ăsta cât costă?

OVREIUL: E pe cinste! Vrei să-ţi tai gâtul cu el? Ei, ce spui? Ţi-l vând la fel de ieftin ca şi altul. N-o să te coste mult moartea, dar nici pe gratis nu ţi-l pot da. Ei, ce-aştepţi? O să ai o moarte ieftin plătită.

WOYZECK: Cu ăsta poţi tăia şi altceva decât pâine...

OVREIUL: Doi groşeni.

WOYZECK: Poftim! (*Iese*)

OVREIUL: Poftim! Ca şi cum n-ar fi nimic. Şi doar sunt bani!... Câinele![20]

După reprezentaţie, puneţi-i pe observatori să încerce să ghicească victoriile relacom urmărite.

3. În lucrul cu un grup de actori, luaţi fie scena fără conţinut, fie fragmentul din

[20] Traducere de Laura Dragomirescu, în Georg Büchner, *Pagini alese*, Bucureşti, Editura pentru literatură universală, 1967, p. 144.

Woyzeck. Jumătate din actori vor învăța un rol, iar restul celălalt rol. Apoi, grupați actorii care interpretează personajul A cu cei care interpretează personajul B, sau pe cei care interpretează Woyzeck cu cei care interpretează Evreul și jucați scenele, simultan, câte doi. Condiția e ca fiecare dintre actori să urmărească o victorie relacom aleasă de el. La finalul fiecărui ciclu de scene, faceți schimb de parteneri și luați-o de la capăt. Observați cum comunicarea relației determină acțiunea și caracteristicile fiecărei scene și cum personalitatea fiecărui actor, precum și alegerea conștientă a fiecăruia pot modifica relacom-ul interpretat.

3. Interpretați împreună cu un partener orice scenă din oricare piesă deja memorată, având în minte o anume victorie relacom aleasă din lista de mai sus, chiar dacă ea nu se potrivește neapărat cu scena, așa cum ați înțeles-o la început. Ca și până acum, rugați observatorii să încerce să ghicească ce victorie relacom este urmărită și, dacă este cazul, care sunt schimbările survenite în scenă față de interpretările de până atunci.

4. Faceți un exercițiu de improvizație nestructurat, având în minte victorii relacom alese dinainte, dar evitați exprimarea directă a oricărui conținut care să corespundă relacom-ului.

EXERCIȚIU: ANALIZAREA RELACOM-ULUI

Luați o piesă cunoscută și analizați posibilele comunicări de relație, în funcție de lista de mai sus. Fiți îndrăzneți și fantezişti atunci când vă alegeți termenii din listă. Care ar putea fi, de exemplu, relacom-ul dintre Hamlet și Gertrude? Hamlet și Claudius? Claudius și Gertrude? Hamlet și Horațio? Hamlet și Ofelia? Ofelia și Laertes? Și așa mai departe.

În explorarea și definirea victoriilor relacom urmărite de personajul său, actorul trebuie să se elibereze de inhibiții, pentru că timiditatea nu poate duce decât la interpretări stereotipe și lipsite de pasiune.

Din păcate, suntem condiționați de societate să ne repugne ambiția sau chiar faptul de a admite că avem ambiție, și nu suntem deloc dornici să ne imaginăm în postura de avari, parveniți, conspiratori sau persoane capabile de rele intenții cu privire la alți oameni, tocmai pentru că, de fapt, nu e exclus să avem „intenții" și să fantasmăm în legătură cu viețile celorlalți. Și totuși, suntem ambițioși, așa cum sunt și personajele din piese și nu trebuie să ezităm în fața realității planurilor, speranțelor și fantasmelor personajului. Speculațiile în legătură cu victoriile relacom dorite de personaj trebuie să fie pregnante, incisive, puternice și subtile. De asemenea, ele trebuie să implice autoanaliza, deoarece prin intermediul ei actorul descoperă în el însuși fantasme și ambiții dintre cele mai stranii, dintre cele mai singulare și, tocmai prin asta, neașteptate și teatrale. Prin autoanaliză, actorul forează adânc

în el însuşi şi descoperă lucruri nebănuite. Probabil că nimic nu transformă mai rapid teatrul într-un fenomen mort, clişeizat şi plictisitor, decât actorii care argumentează – de obicei, pătimaş – că personajele lor nu-şi propun nimic altceva decât scopuri modeste, urmărite fără încrâncenare. Dimpotrivă, cele mai multe piese, ca şi cele mai multe vieţi, sunt trăite sub semnul speranţelor iscate de marea seducţie a plăcerilor trupeşti şi a setei de putere, şi dacă ignorăm asta în teatru înseamnă că optăm pentru o banalitate elegantă şi absolut neverosimilă.

Cum putem juca relacom-ul? Din moment ce această comunicare este în mare parte inconştientă, ea nu poate fi simulată cu uşurinţă în mod conştient. Din fericire, însă, teatrul posedă mecanismul perfect şi complet care îngăduie jucarea relacomului: *actorul joacă relaţia împreună cu ceilalţi actori.* Chiar dacă trebuie ne arătăm circumspecţi atunci când ni se vorbeşte despre „secretul meseriei" în teatru, suntem îndreptăţiţi să credem că, în cazul în care ar exista un astfel de secret, acesta ar fi – şi nu altul.

„Problemele celor mai mulţi actori, fie ei profesionişti sau amatori, sunt provocate de tensiune. La unii actori cu un înalt grad de profesionalism, cum ar fi Bruce Dern sau Karen Black, tensiunea apare tocmai pentru că ei n-au făcut o alegere care să le acapareze în suficientă măsură interesul mental. Cu alte cuvinte, ei n-au făcut o alegere îndeajuns de vitală; o alegere care să le solicite şi imaginaţia şi să-i facă să se prefacă în mod inconştient."

– Jack Nicholson

Pe scurt, dacă John, interpretul lui Othello, decide că victoria de relaţie a lui Othello a fost, la un moment dat, aceea de a-l transforma pe Brabantio, interpretat de Joe, în trepăduşul său linguşitor, atunci sarcina lui John este să-l transforme pe Joe în trepăduşul linguşitor al lui John. Dacă John-Romeo vrea ca Jane-Julieta să fie iubita lui, atunci sarcina lui John este să încerce, în timp ce rosteşte replicile lui Romeo, s-o facă pe Jane să se îndrăgostească de el.

La nivelul relacom-ului, actorul şi personajul nu pot fi deosebiţi unul de celălalt, ei sunt contopiţi. În asta constă, în fond, specificul jocului actoricesc, în faptul că implică nu doar conştiinţa corpului şi a vocii, ci întregul organism uman: sistemul nervos vegetativ, glandele sudoripare, emoţiile, canalele lacrimale şi miile de procese ascunse care controlează intonaţia, rezonanţa, mişcarea, fiorul, bătăile inimii şi respiraţia.

Relacom-ul unei scene nu este neapărat un lucru despre care actorii discută în timpul repetiţiilor, nu e ceva ce ei „hotărăsc de comun acord să joace". Victoriile de relaţie pe care personajele doresc să le obţină în faţa celorlalte personaje sunt urmărite de faţă cu toată lumea, dar articulate în intimitate. Ele nu se ivesc ca urmare a unui acord comun. De fapt, ele evoluează impulsionate chiar de dezacordurile, disonanţele dintre eul unui personaj şi acela al altuia. Relacom-ul există pentru că şi între oameni există tensiuni care trebuie îndiguite, comportamente care trebuie armonizate, relaţii care se cer redefinite. Dacă actorii sunt siliţi să se exprime cu voce tare sau să cadă de acord în mod public asupra relacom-ului unei scene, ei se

vor limita cel mai adesea la o analiză simplistă şi fadă a potenţialelor victorii de relaţie pe care îşi propun să le obţină, amintindu-le doar pe acelea pe care le acceptă ori pe care le pot juca în faţa publicului, fără a se simţi stînjeniţi.

Trebuie să înţelegem fără echivoc că a juca relacom-ul înseamnă în mod nemijlocit *stîrnirea imaginaţiei* fiecăruia dintre actorii unei piese, a capacităţii lor de a fantasma în legătură cu celălalt. Din punctul de vedere al lui Jane-Julieta, la urma urmelor, John şi Romeo nu sunt decât una şi aceeaşi persoană. Ea vede un singur corp şi aude o singură voce; reacţia ei în comunicarea de relaţie este la acea voce şi la acel corp, nu la un nume abstract, fie el „John" sau „Romeo". „Ce e un nume?" s-ar putea ea întreba, ca şi Julieta, deoarece numele sunt irelevante în cazul relacom-ului. Ea îşi proiectează pur şi simplu victoriile relacom - victorii urmărite, visate şi aşteptate - asupra fiinţei umane aflate în faţa ei, şi chiar se străduieşte să le câştige. Comunicarea de relaţie are loc între *corpuri*, nu între „nume", „identităţi" sau „personaje".

E limpede că cei mai mulţi vor manifesta o anumită reticenţă, dacă nu chiar o respingere declarată, faţă de gândul de a proiecta propriile lor fantasme şi dorinţe (existente sau nu) asupra colegilor lor actori.

„Un actor trebuie să interpreteze viaţa, şi pentru asta trebuie să fie gata să accepte toate experienţele pe care viaţa i le poate oferi."

– Marlon Brando

Există anumite fantasme pe care mulţi oameni le consideră dezgustătoare şi, tocmai de aceea, inimaginabile. De pildă, un individ îngrijorat de posibila sa homosexualitate latentă ar putea să se simtă cu uşurinţă ameninţat, dacă i se dă indicaţia să fantasmeze, imaginându-şi că e îndrăgostit de o persoană de acelaşi sex - şi chiar excesiv de ameninţat dacă e pus în situaţia de a juca această fantasmă erotică, proiectând-o asupra altui actor. Acest soi de reticenţă sau refuz duce, de obicei, la interpretări caricaturale, în care actorul, după cum am subliniat mai devreme, pare că flutură un steag simbolic pe care scrie „acest personaj nu sunt eu!". Nimic nu poate dăuna mai mult unui spectacol. *Pentru un actor, nimic nu trebuie să fie imposibil de imaginat, nimic nu trebuie să fie cu neputinţă de jucat.* Ce face actorul în viaţa sa particulară este, bineînţeles, treaba lui, dar ce îşi îngăduie să viseze în teatru este problema teatrului. Un actor care are inhibiţii mentale - faţă de ideea de a juca mizând pe obţinerea unor victorii relacom care în viaţa particulară îi repugnă - este un actor care îşi limitează primejdios de mult paleta emoţională şi comportamentală. Actorul trebuie să fie pe deplin liber în mintea sa şi să nu ezite să-şi imagineze - nu oricum, ci *însufleţit de speranţă* - victoriile relacom care, din punct de vedere teatral, sunt incitante.

EXERCIȚIU: FANTAZÎND LIBER

Fantazează liber, de unul singur, în legătură cu unul dintre colegii tăi actori, în timp ce îl sau o privești. Fără a dezvălui sau a încerca să dezvălui ceva, concentrează-te pe următoarele gânduri despre persoana pe care o privești și căreia i le adresezi:

Aș vrea să te iubesc.
Aș vrea să te ucid.
Aș vrea să te torturez.
Aș vrea să-ți explorez trupul.
Aș vrea să-ți explorez mintea.
Aș vrea ca tu să fii.....meu/mea.

Ce se întâmplă cu mintea ta când faci asta? Care sunt inhibițiile care apar în timp ce tu urmezi aceste indicații?

Variantă: fantazează liber despre partenerul tău, în timp ce faci exercițiul în oglindă. În ce fel este afectată mișcarea de fantazare? În ce fel este afectată fantazarea de mișcare? Amintește-ți că înăuntrul unei bucle de *feedback* nu există cauză și efect, fiecare element „trăgând" după sine un altul.

Variantă: liderul le cere membrilor unui grup să fantazeze liber unul despre celălalt în timpul unor exerciții în oglindă. Ei sunt instruiți să nu dezvăluie și nici să nu încerce să dezvăluie nimic despre ei înșiși sau să discute mai târziu exercițiul.

„Cu cât devin mai bună ca actriță, cu atât mă simt mai liberă. Actrițele trebuie să se expună, să accepte să stea ca ruțele pe frânghie. Pe scenă, descoperi de multe ori că ești liber să faci lucruri pe care nu le poți face în viața reală... În viață, am fost educată să fiu manierată în orice situație, indiferent de ceea ce fac... Pe scenă, am descoperit...că sunt liberă să arăt exact ceea ce simt."

– Jane Fonda

„Un actor nu poate fi puritan sau moralist. Dacă este așa, el ignoră orice posibilitate de a simți ceva alături și față de o ființă umană altfel decât el... Sarcina actorului este să-și încarneze personajul cu cea mai mare simpatie și înțelegere."

– Melvyn Douglas

Acest exercițiu îți provoacă o oarecare nervozitate? De ce? Nu-ți dai seama că oamenii fantazează oricum cu privire la tine? Și că și ei știu că tu fantazezi în legătură cu ei? Atunci când acest exercițiu este utilizat în timpul repetițiilor la o piesă, el poate adânci, din punct de vedere dramatic, comunicarea relației din cadrul interacțiunilor piesei și poate spori intensitatea emoției acesteia.

EMOȚIA

A juca relacom-ul cu un alt actor scoate la suprafață propriile emoții ale actorului. Acest lucru este vital pentru jocul său, deoarece pe scenă nu poate fi folosită decât propria emoție a actorului.

Viața ne sileşte să nu ne dezvăluim decât în mică măsură emoțiile, sau chiar deloc, la fel cum ne sileşte să proiectăm despre noi înşine imagini ale invulnerabilității. Această condiționare provoacă un spectru larg de probleme în jocul actorului. În cazul începătorului fără strop de experiență, ea se manifestă de obicei prin citirea plată şi fără pasiune a replicilor, prin mişcări debile şi interacțiuni anoste. În cazul actorului debutant, cu minimă experiență, avem de-a face, mult prea adesea, cu teatralizări exagerate, cu postûri afectate, marcate de simularea unei emoții artificiale.

„Când începi să repeți cu alți oameni, ceva începe să se întâmple. Ce anume, nu ştiu şi nici măcar nu vreau să ştiu. În privința asta, prefer să las totul învăluit în mister. Mare parte din ceea ce se întâmplă pe măsură ce îți dezvolți rolul este ceva inconştient, ceva acoperit de ape...te laşi condus de o forță din afara ta. E cert că ceva se întâmplă."

– Kim Stanley

Ambele manifestări constituie un refuz, conştient sau de altă natură, de a permite publicului (sau oricui altcuiva) să vadă *propria* noastră mânie, patimă sau nostalgie romantică. Din punct

de vedere teatral, acest lucru este inacceptabil, chiar dacă se sprijină pe o imitație a mâniei lui Al Pacino, a patimei lui Glenda Jackson sau a nostalgiei romantice a lui Liv Ullman.

Cel mai important lucru în ceea ce priveşte emoțiile proprii ale actorului este faptul că ele sunt unice, doar ale lui şi că nu pot fi separate de personalitatea sa (aşa cum cele ale lui Al Pacino sunt numai ale lui Al Pacino) şi, în consecință, ele contin suflul vieții. Mai mult, ele stimulează sau catalizează sistemele vegetative ale corpului şi duc la reacții endocrine care altfel ar fi incontrolabile în mod conştient: puls crescut şi tensiune arterială mărită, dilatarea pupilelor şi a bronhiilor, eliberare de adrenalină şi de zaharide în fluxul sangvin, contracții ale splinei şi aşa mai departe.

Implicarea fiziologiei corpului este subsidiară celei emoționale şi ea nu poate fi trucată[21]. În prim-planurile din film, comportamentul fiziologic al actorului poate fi observat de foarte aproape; totuşi, şi în cazul reprezentațiilor teatrale, publicul este în mare măsură conştient de procesele fiziolo-

---

[21] Există o lungă controversă printre teoreticienii scenei privitoare la întrebarea dacă emoțiile sunt cele care provoacă reacții fiziologice sau comportamentul fiziologic provoacă o reacție emoțională. Judecata comună a sprijinit, în mod tradițional, prima variantă; aşa numita teorie James-Lange (după cei doi autori care au enunțat-o separat) o susține pe cea de a doua. Cei mai mulți psihologi contemporani consideră controversa ca irelevantă şi fac, în schimb, apel la un model cibernetic de *feedback*, care se dispensează de cauză şi efect şi consideră că emoțiile şi modificările fiziologice interrelaționează, fără ca vreuna să fie prioritară în raport cu cealaltă. Vezi „Failure of the James- Lange Theory", în Jeffrey A. Gray, *The Psychology of Fear and Stress* (1971).

gice majore care se desfăşoară sub ochii lui. Într-un faimos exemplu, actorul american Hume Cronyn a putut fi văzut, din orice colţ al sălii, înroşindu-se puternic în timpul unui moment culminant din *Noel Coward in Two Keys*. Această reacţie s-a produs atunci când Cronyn îşi citea scrisorile primite în trecut de la un fost iubit homosexual; Cronyn a afirmat că „tehnica" lui a constat pur şi simplu în a se lăsa cât mai intens absorbit de situaţie şi în a nu pune stavilă emoţiilor care izvorau în mod natural din acea implicare.

O problemă mai complexă în ceea ce priveşte emoţia se iveşte atunci când actorul îşi foloseşte propria emoţie, dar o lasă să se manifeste nemijlocit în joc sau o „împinge" prea mult. Emoţia nu poate fi jucată în mod conştient. Un actor care se străduieşte „să arate frica" nu face decât să „arate că arată", adică să facă ceva ostentativ. Avem de-a face aici cu o interpretare contextuală şi ea e deseori numită *răsfăţ*. Unul dintre primele mecanisme elaborate de Stanislavski a fost „retrăirea emoţională" sau „memoria afectivă", în care un actor îşi aminteşte o situaţie din propria sa viaţă pentru a stimula o anume manifestare emoţională în timpul jocului.

„Dacă, atunci când lucrează la un rol, actorul va lua în considerare toate detaliile şi le va privi dintr-un unghi personal, dacă va reuşi să-şi activeze neliniştile tainice şi bucuriile – credinţele sale intime, viaţa la care visează, cu toate caracteristicile ei – dacă va picura apoi aceste secrete în fluxul şi refluxul piesei, va fi inevitabil prins în vârtejul acţiunii şi va fi silit, în mod inconştient, să treacă prin toate punctele esenţiale ale interpretării sale."

– William Redfield

„Actorul trăieşte numai în prezent; el trece mereu de la un prezent la altul. În răstimpul acestor secvenţe succesive de prezent, el îndeplineşte o serie de acţiuni ce depun pe el un soi de sudoare care nu e altceva decât starea de emoţie. Această sudoare este pentru jocul actorului ceea ce e sucul pentru fructe. De îndată, însă, ce actorul începe să perceapă şi să devină conştient de starea lui de emoţie, sudoarea se evaporă pe loc, emoţia dispare, iar jocul actorului devine sec şi arid."

– Jean-Louis Barrault

Spre sfârşitul vieţii, Stanislavski a abandonat „retrăirea emoţională", dar mulţi actori continuă să-şi extragă şi să-şi exteriorizeze emoţiile în felul acesta. Totuşi, puţini actori se simt în largul lor cu această practică, care adesea se dovedeşte mai degrabă dăunătoare decât utilă.

În ce fel ar trebui atunci să pătrundă emoţiile în interpretarea unui rol? Jean-Louis Barrault, marele actor, mim şi regizor francez, foloseşte o metaforă sublimă atunci când vorbeşte despre emoţia din jocul actorului: Barrault o compară cu sudoarea unui alergător de cursă lungă. Aleargă mult, sugerează Barrault, şi sudoarea va ţâşni. Străduieşte-te să transpiri (încearcă „să arăţi că alergi din greu") şi nu vei reuşi nici să te concentrezi asupra alergării, nici să transpiri. Orientarea spre obţinerea victoriilor relacom va face să ţâşnească emoţia actorului, tot aşa cum orientarea spre linia de sosire va face să ţâşnească sudoarea alergătorului. Emoţia, transpiraţia, trebuie *să ţâşnească* din corp; pur şi simplu, ele nu pot fi forţate să iasă în afară.

Desigur că simpla înţelegere a metaforei lui Barrault nu rezolvă problema creării emoţiei sincere şi specifice fiecărei personalităţi. A înţelege emoţiile şi a le crea sunt două lucruri diferite. Fiecare actor se va confrunta la un moment dat în cariera sa cu o indicaţie scenică de genul: „izbucneşte în lacrimi şi suspină neputincios". În absenţa unui mecanism satisfăcător care să-i permită declanşarea propriului sistem de producere a lacrimilor, actorul va fi silit să apeleze la trucuri sau schimonoseli. Nu vom discuta aici despre aceste mecanisme, dintre care unele ţin de caracterizare. Ne vom opri, totuşi, la un mecanism, prin intermediul căruia jocul actorului urmăreşte *să suprime fiziologia emoţiei.* Acest procedeu mai este denumit uneori „interpretarea contrariului" sau „a juca împotriva emoţiei". În esenţă, actorul detectează şi analizează mai întâi toate simptomele fiziologice asociate stării emoţionale pe care trebuie să o joace conform textului, apoi încearcă să şi le reprime conştient. Dacă textul îi cere, de pildă, să suspine neputincios, actorul se va strădui să-şi imagineze toate simptomele care se nasc din această stare: lacrimi, firește, şi probabil un stomac contractat, respiraţie precipitată, slăbiciune în braţe şi în picioare, relaxare intestinală, transpiraţie la tălpi şi aşa mai departe – adică orice îşi imaginează actorul că i s-ar putea întâmpla *lui.* Apoi, se va strădui *să suprime* toate aceste modificări fiziologice pe care şi le-a imaginat: va încerca să-şi liniştească intestinele, să-şi relaxeze plămânii şi stomacul, să-şi tensioneze muşchii şi să-şi usuce picioarele! Dacă va face acest efort în mod conştient, revenind apoi la interpretarea relacom-ului scenei sale, emoţiile

vor apărea, probabil, în mod spontan. Am putea spune că avem de-a face aici cu un caz de dublă constrângere a sinelui sau cu „păcălirea" propriului corp; procedeul „funcţionează" pentru că trupul nostru este obişnuit cu suprimarea manifestărilor emoţiei şi, de vreme ce acele mecanisme de suprimare sunt în funcţiune, „trupul" inventează emoţia care să le justifice! Teoriile referitoare la binomul stimul/reacţie nu au reuşit să explice fenomenul, dar de fapt aici e vorba de o simplă extensie a sistemelor cibernetice şi ale dublei constrângeri.

Interpretarea contrariului stârneşte emoţia în actor prin intermediul unor mijloace reale, personale şi situaţionale, deoarece a juca contrariul echivalează cu a-ţi asuma comportamentul personajului. *Personajul* este cel care se străduieşte să suprime acele manifestările emoţionale care îi ameninţă postura de invulnerabilitate. Când actorul îşi asumă intenţia personajului, când încearcă să-şi calmeze intestinele (dar şi pe acelea ale personajului său), să respire normal şi să oprească transpiraţia care-i umezeşte palmele, el face exact ceea ce ar face personajul, iar emoţiile lui vor ieşi la iveală ca o reacţie la intenţiile personajului, nu ca un rezultat direct şi conştient al acestora.

EXERCIŢIU: A JUCA CONTRARIUL

1. Interpretează un beţiv, încercând să te deplasezi cu absolută precizie în linie dreaptă. (Acesta este un exemplu clasic. Recunoaştem beţivul nu după faptul că nu poate să meargă în linie dreaptă, ci prin aceea că încearcă din răsputeri să-şi stăpânească frica de a nu fi în stare s-o facă.)

2. Interpretează un fiu îndurerat de moartea mamei sale, încercând să râzi la o glumă spusă de un unchi bine intenționat, dar nepăsător.
3. Interpretează o soție care este speriată că va muri de cancer, dar care, plină de curaj, îi dă soțului instrucțiuni cu privire la curățenia din casă, până la întoarcerea ei de la spital, după operație.
4. Interpretează un logodnic cu inima frântă, descriind rece cum l-a părăsit iubita pentru un altul.
5. Neagă faptul că urăști pe cineva.

În toate exercițiile de mai sus, nu trebuie „să protestați excesiv", ci doar „suficient". Concentrați-vă pe *a face exercițiul*, și nu pe strădania de a-l face să funcționeze. Exercițiul nu trebuie forțat; în caz contrar, el riscă să devină exact ceea ce și-a propus să combată. Nu veți fi capabili voi înșivă să apreciați dacă exercițiul a funcționat (deși vă veți da cu siguranță seama când n-a funcționat): mai bine lăsați un observator extern să evalueze exercițiul și concentrați-vă pe realizarea lui.

TACTICILE

Tacticile sunt mijloacele prin care câștigăm sau căutăm să câștigăm victoriile care compun viitorul nostru ideal. Ele sunt strategiile conștiente și inconștiente ale relacom-ului.

Probabil că, la prima vedere, pare destul de agresiv să discuți despre comportament în termeni

de tactici. Cei mai mulți dintre noi se mândresc că se comportă firesc și spontan, fără intenția de a utiliza tactici de manipulare față de mediul nostru sau față de alți oameni. De cele mai multe ori, gândirea contemporană, fie ea religioasă, morală sau socială, consideră de-a dreptul detestabilă ideea că omul folosește tactici, așezând spiritualitatea la polul opus urzelilor și planurilor tactice. Recent, o carte și un film care au sugerat că Isus Christos a acționat tactic în nașterea creștinătății au fost unanim interpretate ca un atac împotriva lui Christos – atât de către creștini, cât și de către necreștini – în temeiul presupoziției implicite că orice comportament tactic este *din start* imoral, indiferent de valoarea consecințelor sale. În plus, conștientizarea faptului că victoriile noastre se bazează pe tactici diminuează adesea satisfacția de a le fi obținut; e mult mai plăcut să credem că am „câștigat" ceva fără să fi fost nevoiți să ne întinăm „vânând", cu ajutorul unor tactici, acel câștig. De aceea, avem cu toții multe inhibiții interioare care se opun investigării tacticilor comportamentului nostru sau a tacticilor comportamentale ale personajului nostru.

Aceste opinii nu pot fi comentate din punct de vedere moral și firește că există nenumărate manifestări ale comportamentului uman care sunt evident spontane și în afara oricărei tactici. De pildă, plânsul unui copil care iese din pântecul mamei nu poate descris în termeni de tactică. Cu toate acestea, dacă suntem destul de sinceri ca să examinăm îndeaproape și fără părtinire comportamentul uman, vom vedea că, în cea mai mare

parte, el este orientat tactic (în mod conştient sau inconştient) spre a ne ajuta să atingem diversele aspecte ale viitorului nostru ideal şi să obţinem victoriile relacom urmărite.

„Lumea care ar auzi pomenindu-se de Georgy Girl ar spune: «O, povestea asta e despre o fată cu probleme». Pentru mine, Georgy Girl a fost o persoană cu totul diferită, nespus de brutală. Cei mai mulţi au perceput-o ca pe o fată dulce şi cam molâie. Eu nu cred că era molâie deloc. Era manipulatoare şi foarte şireată. Cred că oamenii au iubit-o pentru că au recunoscut la ea greşelile lor îngrozitoare şi au fost bucuroşi să le vadă transpuse pe marele ecran. Cred că fata era de-a dreptul necruţătoare. Asta nu înseamnă că nu mi-a plăcut de ea. Mi-a plăcut de ea tocmai din acest motiv. Trebuie să găsesc lucruri atrăgătoare în lucrurile rele pe care le fac [personajele mele].”

– Lynn Redgrave

Oamenii folosesc tactici, personajele care îi reprezintă pe acei oameni trebuie văzute că folosesc tactici, iar actorii care joacă acele personaje trebuie şi ei să le utilizeze. Acesta este, prin urmare, un domeniu important care trebuie să fie studiat de către actori, şi încă temeinic.

În mare, tacticile pot fi grupate în două categorii majore: acelea care *intimidează* (tactici de ameninţare) şi acelea care *conving* (tactici de „in-

ducere”). Primele sunt de tipul: „Eu câştig, tu pierzi”; cele din urmă, mult mai frecvent întâlnite, sunt tactici menite să fie reciproc avantajoase, să fie victorii comune. Ambele pot fi valabile, ambele pot eşua şi ambele pot fi utilizate în miliarde de combinaţii. Împreună, ele creează puterea actorului şi magnetismul lui pe scenă, tacticile de amenințare generând mai cu seamă forţa actorului, iar cele de inducere capacitatea de a fermeca. „A fermeca” nu este utilizat aici cu sensul depreciat care trimite la un comportament învăţat la „şcoala de farmece”, ci cu sensul mai sugestiv care evocă o anumită capacitate de a resimţi plăcerea grație unei alte persoane şi de a o împărtăşi cu aceasta – asemenea unui îmblânzitor de şerpi care îşi satisface plăcerea proprie, dar şi pe aceea a şarpelui şi a publicului. Cu alte cuvinte, această capacitate de a fermeca este contaminantă, transmisibilă.

Să nu uităm, totuşi, că cele mai multe tactici sunt în întregime spontane şi inconştiente. Ridicarea tonului cu scopul de a câştiga o dispută (tactică de ameninţare) este de cele mai multe ori automată şi firească, rămânând, totodată, *intenţionată* (derivând dintr-o intenţie) şi fiind orientată tactic spre victorie, atât la nivelul conţinutului, cât şi la acela al relacom-ului. Adică, atunci când o persoană (personajul, actorul) ridică tonul în felul acesta, ea foloseşte o tactică cu scopul de a avea câştig de cauză în dispută şi, în acelaşi timp, pentru a-şi redefini relaţia cu cealaltă persoană („Vreau să fii studentul meu”). E un lucru subtil şi chiar greu de detectat. Dar se întâmplă.

Mai trebuie, de asemenea, să amintim că, în esență, tacticile nu au neapărat la bază ceva malefic, răuvoitor sau cinic. A zâmbi pentru a ți se răspunde printr-un zâmbet (tactică de inducere) constituie un act universal de bunăvoință umană și este, îndeobște, spontan.

„Puterea se află în logica, în coerența a ceea ce spui."

– Constantin Stanislavski

În același timp, e vorba aici și de un semnal comunicațional orientat spre un scop bine definit. De fapt, în mod curent, noi nu zâmbim aproape niciodată când suntem singuri într-o încăpere; zâmbim mai degrabă *cu scopul* de a crea o atmosferă în care să ne placă să trăim. Dacă zâmbetul este „autentic" sau „fals", asta e o altă problemă, iar posibila sa ambivalență nu este relevantă pentru utilitatea lui tactică.

În fine, trebuie să amintim că cele mai multe tactici nu sunt câtuși de puțin absconse, ci, dimpotrivă, sunt la vedere (și tocmai de aceea actorul trebuie să le cunoască și să țină cont de ele). Cele două exemple de mai sus – ridicarea tonului și zâmbetul – sunt tactici extrem de evidente. Tacticile nu devin absconse și ipocrite decât atunci când sunt mascate de o meta-tactică (tactica de a ascunde tacticile) care își propune să le nege.

META-TACTICA ÎNȘELĂCIUNII

Meta-tactica este încercarea de a nega faptul că sunt utilizate tactici. Meta-tacticile pot fi directe, cum a fost aceea la care a apelat un fost președinte american[22], când a declarat în repetate rânduri că nu voia decât „să clarifice lucrurile" și că, de fapt, „nu era un escroc". Cel mai adesea, însă, meta-tacticile vizează tonul vocii, postúrile, expresiile și grimasele, care încearcă să mascheze intențiile tactice. Tonul fățarnic, privirea cucernică, aerul distant și expresia placidă, ușor zeflemitoare, sunt toate caracteristice meta-tacticii de înșelăciune. Actorul trebuie să fie în stare să le identifice și să le interpreteze.

TACTICILE DE AMENINȚARE

Tacticile de amenințare nu presupun neapărat un atac fizic direct și nemijlocit; ele doar transmit mesajul: „Sunt mai puternic decât tine și ai face o mare greșeală să te pui cu mine". Tacticile de amenințare sunt în mare măsură implicite și aproape întotdeauna subtile și indirecte. Până și cele mai șterse personaje dramatice se pot folosi de unele dintre ele, deși fără prea mult succes, iar marile personaje încearcă să le folosească uneori pe toate deodată. Tacticile de amenințare sunt acelea cu ajutorul cărora personajul încearcă să domine o situație prin intimidarea, înspăimântarea

---

[22] E vorba de Richard Nixon. (Nota trad.)

sau doborârea celorlalţi. Ele trebuie explorate de către actor în pregătirea fiecărui rol, ca instrument de elaborare a întregii palete de acţiune a personajului. În paragrafele următoare, vom prezenta câteva dintre ele.

Preluarea conducerii

Tactica fundamentală de ameninţare constă pur şi simplu în a domina o situaţie dând, cu îndrăzneală şi plin de siguranţă, ordine. Există o poveste cunoscută (şi adevărată) despre o învăţătoare firavă din New York care ducea cu metroul un grup de elevi de clasa a III-a la Muzeul de Istorie Naturală. Când a ajuns la staţia unde trebuiau să coboare, s-a ridicat în picioare şi a rostit cu voce tare: „Toată lumea afară!". Spre uimirea ei, toţi pasagerii din vagon – navetişti, oameni ieşiţi la cumpărături şi turişti – s-au ridicat şi au urmat-o supuşi, pe ea şi clasa ei, până pe peron. Acţiunile bruşte, neaşteptate şi aparent hotărâte, înspăimântă oamenii şi tind să-i facă servili şi supuşi. Este uimitor cât de multă „putere" ne stă la dispoziţie pentru a deveni stăpâni pe o situaţie. O ofensivă hotărâtă, cu expectative pozitive şi cu atitudinea celui care preia conducerea este o tactică puternică şi utilă în jocul actorului.

Dominarea

Intensitatea în sine şi afişarea acesteia constituie o tactică de intimidare la fel de utilă. Intensificarea volumului vocii are un efect înspăimântător şi, câteodată, chiar paralizant. O întreagă pleiadă de comportamente predominant masculine – pufneli şi pufăieli, scoaterea bărbiei în faţă, încruntarea sprâncenelor, strângerea buzelor, freamătul nărilor, umflarea pieptului şi îndreptarea

spatelui – au fost etichetate drept tactici de „flexare", de către mulţi sociologi care susţin că ele joacă un rol în dominarea femeilor de către bărbaţi. O mare parte din acest comportament este biologic şi poate fi observat la animale: răgetul leului sau arcuirea spinării şi zbârlirea părului la pisică sunt ambele tactici instinctive folosite cu scopul de a părea puternic.

Observarea cu intenţie

Posibilitatea de a investiga constituie o forţă intimidantă şi ameninţătoare, iar agenţiile de investigaţie, în ciuda restricţiilor constituţionale cărora trebuie să li se supună, devin adesea bastioane ale puterii. Tom Wolfe relatează despre strălucita tactică a lui Ken Kesey, al cărui autobuz itinerant a fost deseori supus unor raiduri ale poliţiei. Kesey a reacţionat, cumpărând camere de filmat şi filmându-i pe poliţişti. Poliţia a intrat rapid în panică şi l-a lăsat în pace. Testele cu detectoarele de minciuni, care se bazează pe frica subiectului de a fi demascat, pot fi uşor învinse dacă subiectul se transformă el însuşi în anchetator şi, pur şi simplu, îl „observă" pe anchetator, căutând, să spunem, indicii în legătură cu viaţa de familie a acestuia. Să poţi vedea fără să fii văzut (să fii invizibil) este, desigur, una dintre marile fantasme despre putere ale copiilor mici şi ale multora dintre adulţi.

Încheierea concludentă

O persoană puternică nu prelungeşte de bună voie discuţiile, ci le încheie în favoarea sa. Discursul eficient presupune o încheiere rapidă şi concludentă. Gestul, expresia sau tonul devin purtătoarele următorului mesaj tactic: „Asta-i tot ce se poate spune despre subiect". Pentru a fi conclu-

dent, rostiți-vă replicile ca pe niște replici finale, ca și cum ele ar încheia o ceartă, în loc să o continue. Încheierea concludentă impune tăcerea atentă, respectul și adeziunea asistenței.

Atacul

Folosit de obicei în vorbire și în cânt, pentru a marca necesitatea tehnică de a „lovi" cu forță primul cuvânt dintr-o propoziție sau un vers, în cazul actorului, atacul este, de fapt, un ecou al tacticii personajului său. În timp ce într-o piesă dialogul este alcătuit din discursuri alternate, în viață, nimănui nu i se înmânează un discurs prestabilit – acesta trebuie construit în permanență. Analiștii fenomenului conversațional numesc asta „preluarea ștafetei"; adică, în principiu, pentru ca cineva să poată vorbi, acesta trebuie să-i determine pe toți ceilalți să-l asculte (sau măcar să accepte să nu vorbească). Actorul nu trebuie să presupună că are dreptul incontestabil de a vorbi, doar pentru că autorul i-a dat să spună o replică, și nici că are dreptul incontestabil de a continua să vorbească, doar pentru că nu și-a terminat de spus textul scris. El trebuie să-și câștige dreptul de a vorbi și de a continua să vorbească. El trebuie să „înhațe", ca să zicem așa, dreptul la cuvânt sau să iasă în „arenă", în arena din cadrul scenei. Firește, el ar putea s-o facă pur și simplu dregându-și glasul sau mormăind ceva, dând astfel de înțeles celor din jur că trebuie să tacă. Aceasta a fost o tehnică timpurie, folosită în exces la Actor's Studio, în încercarea celor de acolo de a reda fidel conversațiile din viață. Or, actorul poate să-și înceapă discursul printr-un atac puternic, dacă dezvăluie, în maniera sa proprie și cu tonul său vocal propriu, intenția situați-

onală, chiar din prima silabă rostită. Dramaturgii, dacă sunt buni, vor oferi sprijinul necesar în acest sens. Mai mult de 90% din primele cuvinte ale celor mai multe discursuri shakespeariene sunt monosilabice, fiind ușor de atacat; restul cuvintelor care au mai mult de o silabă sunt numele personajelor cărora personajul li se adresează, cuvinte repetate sau ordine, de genul „ascultă", toate fiind modalități eficiente de a prelua ștafeta discursului.

Urmărirea atentă

Și aceasta este considerată, îndeobște, doar o chestiune de „tehnică" de joc, nenumărați actori fiind frecvent instruiți, în virtutea rutinei mai degrabă, să nu „scadă intensitatea rostirii la sfârșit de propoziție". De cele mai multe ori, când un actor scade intensitatea rostirii la sfârșit de propoziție, el lansează astfel un semnal contextual, anunțându-i pe ceilalți actori că a ajuns la sfârșitul replicii. În acest caz, tacticile discursului său sunt pe de-a-ntregul ignorate.

Cel mai adesea, comunicarea tactică cea mai semnificativă are loc tocmai la finalul discursului. Sfârșitul discursului conține de obicei „cârligul" apelului la comunicare, adică întrebarea subînțeleasă sau rostită care invocă un răspuns la comunicarea de relație. De obicei, discursurile nu scad în intensitate, ele sunt pur și simplu *înmuiate*. Francezii spun deseori „n'est-ce pas?" („nu-i așa?" sau „ești de acord?") la sfârșitul fiecărei propoziții declarative; în engleză, acest mesaj este transmis pe cale nonverbală, dar el rămâne același. Încheierea concludentă a unui discurs și cererea unui răspuns conțin amândouă același potențial tactic, putând deveni, în aceeași măsură ca și

începerea unui discurs, o tactică de amenințare: faptul de a renunța la cuvânt și de a urmări cu atenție persoana care îl preia se poate transforma într-un act de putere. Urmărirea atentă constituie, prin urmare, o acțiune *practică* importantă pentru actorul-personaj.

Sugerarea unui arsenal ascuns

Amenințarea cu arme ascunse – fizice sau psihologice – poate fi sugerată prin diverse comportamente menite să întărească poziția relacom-ului personajului. Un exercițiu simplu demonstrează acest lucru: într-o scenă interpretată slab, puneți-l pe cel mai neconvingător dintre actori să-și închipuie că ține o bâtă imaginară la spate. La reluare, scena va fi susținută de un stimulent mai puternic și va fi mai bună, indiferent de conținutul ei inițial. Arma ascunsă poate fi, de asemenea, o informație – ceva ce tu știi, și celălalt personaj ignoră – sau conștientizarea unui talent special. Imaginați-vă, de exemplu, că sunteți campion la karate.

Țipătul

Țipătul comunică faptul că cel care țipă a scăpat de sub controlul rațiunii și, în consecință, de constrângerile acesteia. Când se adaugă celorlalte tactici, țipătul devine o tactică de amenințare foarte eficientă, fiind utilizat destul de des, atât în teatru, cât și în alte situații. Este evident că Adolf Hitler a perfecționat utilizarea tactică a țipătului, ajungând să dețină controlul asupra maselor, a armatei, a generalilor și a majorității intelectualilor, prin abilitatea lui supremă de a părea că se află în pragul nebuniei. Accesele de furie, atitudinea necugetată și gesturile de violență oarbă pot spori efectul tactic.

Aceasta este o scurtă listă a tacticilor de amenințare utilizate în viața obișnuită, în interacțiunile dintre personaje și în încarnarea de către actor a interacțiunilor dintre personaje. După cum am încercat să sugerez, ele sunt esențiale în potențarea forței de interpretare a actorului. Dar forța constituie doar jumătate din putere, cealaltă jumătate fiind farmecul sau magnetismul. Aceste atribute sunt create prin intermediul tacticilor inductive utilizate de către actor.

INDUCȚIA

O buclă de *feedback* este un circuit, iar fluxul informațional uman dintr-o buclă de *feedback* se aseamănă cu electricitatea care trece printr-un circuit de fire electrice. Când vorbim despre „electrizarea" existentă între doi oameni, ne referim la electricitatea *feedback*-ului, la fluxul constant de „vibrații" care este emanat și susținut de ambele persoane.

Electricitatea poate fi creată de o descărcare chimică sau atomică masivă, dar, de obicei, ea derivă dintr-un proces cunoscut sub numele de *inducție*[23], în care un circuit electric (o bobină, de fapt) este rotit într-un câmp magnetic. Este mai comod să ne imaginăm electronii – chiar dacă asta

[23] În limba engleză, avem un singur termen (*induction*) care acoperă și sensul tehnic (tradus în românește prin „inducție") și cel psihologic (tradus prin „inducere"). Același lucru este valabil și pentru termenul *seduction*, care în limba română poate fi redat, în funcție de nuanța semantică, prin „seducție" sau „seducere". (Nota trad.)

nu corespunde cu precizie realității – ca fiind, mai degrabă, *trași* de inducție, și nu împinși, ca în cazul unei descărcări chimice. Inducția funcționează în mod similar și în *feedback*-ul unui flux de informații. Un individ *inductiv* orientează și conduce persoana cu care este angajat într-o conversație. Aceasta este de departe cea mai puternică forță de care dispunem atunci când vrem să provocăm o schimbare de atitudine la ceilalți.

Inducerea inducției ține esențialmente de *noi înșine*. Tacticile de inducție nu sunt folosite în situațiile de câștig-pierdere, ci în situațiile capabile să aducă o victorie reciprocă[24]. Dragostea este un exemplu evident de scop care poate fi atins numai prin inducție. Bazele inducției și ale succesului ei trebuie căutate în pronunțata tendință umană – dacă nu cumva e vorba chiar de un instinct uman – orientată spre conformitate socială. În mod curent, nu conștientizăm această tendință, deoarece viața adultă ne face mai conștienți de individualitatea noastră decât de caracteristicile sociale pe care le avem în comun cu ceilalți; dar, dacă stăm să ne gândim puțin, vom descoperi că, în rutina vieții noastre cotidiene, asemănările cu semenii noștri sunt mult mai numeroase decât diferențele în raport cu ei. Aceasta este o necesitate biologică sau sociobiologică; ca specie, noi, oamenii, ne simțim mai în siguranță în mijlocul celorlalți oameni,

[24] Specialiștii în teoria jocului numesc situațiile de câștig-pierdere „jocuri cu total zero", adică pentru fiecare punct câștigat, un alt jucător trebuie să piardă un punct; de aceea, „totalul" scorului jucătorului ar rămâne zero. Situațiile de victorie reciprocă se numesc, conform acestei terminologii, „jocuri cu total non zero".

adică, ne simțim mai apărați făcând parte dintr-o societate mai mare și mai puternică decât am putea-o crea de unii singuri. Pe termen lung, antropologic vorbind, conformitatea socială ne asigură protecția socială, iar noi ne străduim să facem în așa fel încât unicitatea noastră ca indivizi să nu devină niciodată atât de excentrică încât să ne ostracizeze cu totul în sânul rasei noastre. Adolescenții care pășesc în societatea adultă, resimt dureros, la început, acest instinct orientat spre conformitate. Indiferent dacă ne place sau nu, dacă o recunoaștem sau nu, suntem *dependenți* de societate și ne *asociem* acesteia.

Asocierea ia forma imitației. Dacă vedem pe cineva că zâmbește, avem tendința de a zâmbi. Dacă ne aflăm în mijlocul unui public și publicul acesta aplaudă, avem tendința să aplaudăm și noi. Dacă se râde în jurul nostru, avem tendința de a râde. Dacă suntem înconjurați de chipuri triste la o înmormântare, ne întristăm și noi. Avem tendința să ne îmbrățișăm, să vorbim și să gesticulăm în mod asemănător cu semenii noștri sau cu cei despre care ne-ar plăcea *să credem* că ne sunt semeni. Ne asociem unei societăți, sau unei clase sociale, imitând comportamentul celor cuprinși deja în ea. Procedând astfel cu un grup de oameni, dobândim un sentiment al apartenenței sociale, un statut de clasă și o identitate de grup. Dacă o facem cu o singură persoană, acest fapt devine fuziune individuală, familie, dragoste și, totodată, izbăvirea noastră de singurătate, izolare și alienare. În acest sens, este unul dintre cele mai înalte scopuri ale omului. După cum afirmă Erich Fromm, un important psihanalist, scopul fundamental al

vieţii este „dobândirea uniunii interpersonale, a fuziunii cu o altă persoană, prin dragoste". Aceasta este cea mai intensă formă de „asociere"; în mod firesc, tacticile care se bazează pe această tendinţă sau instinct uman vor fi înzestrate, pe măsură, cu o forţă considerabilă.

TACTICILE DE INDUCŢIE

Tacticile de inducţie implică, la bază, *proiectarea asupra celeilalte persoane a unui comportament identic cu acela pe care dorim ca ea să-l adopte.* Dacă nu intervine nimic altceva, instinctul de asociere se ocupă de restul. Zâmbiţi şi veţi induce zâmbetul celorlalţi. Întindeţi o mână cuiva şi el sau ea o va strânge. Luaţi un aer serios şi prietenii vor lua la rândul lor un aer serios. Vorbiţi încet şi cei din jur vor coborî şi ei vocea. Felul de a se comporta al medicului la patul bolnavului este inducţie pură; afişând calm şi siguranţă, doctorul induce pacientului o stare de calm şi siguranţă. Totuşi, nu poţi induce cuiva o stare negativă; prin inducţie, poţi determina un individ să se implice numai în ceea ce el consideră a fi o activitate plăcută, o activitate căreia ar dori să i se asocieze (iar tu să fii persoana cu care i-ar plăcea să se asocieze). „Râzi şi lumea va râde odată cu tine, plângi şi vei plânge de unul singur."

O manieră mai complexă de utilizare a inducţiei implică, metaforic vorbind, faptul de a „intra în pielea" altor persoane. Când inducem zâmbetul, practic pătrundem înăuntrul altor persoane şi zâmbim în locul lor, până ce acestora nu le mai

rămâne altceva de făcut decât să zâmbească şi ele. În felul acesta, inducţia începe să se asemene mai degrabă cu sora ei, *seducţia*. Stanislavski a intuit perfect acest lucru: „Molipseşte-ţi partenerul", a sugerat el, „molipseşte persoana asupra căreia te concentrezi! Insinuează-te în sufletul ei şi vei vedea că făcând asta te vei fi simţi şi tu contaminat mai tare. Şi dacă tu eşti contaminat, cu atât mai mult vor fi toţi ceilalţi contaminaţi"[25]. A intra în pielea cuiva înseamnă, înainte de toate, a-l *înţelege* pe celălalt şi a-i descoperi modul de gândire; înseamnă să-l cunoşti, să intri în sincronie cu el, să-i „porţi mocasinii", după cum sugerează un proverb indian. Un actor care ştie să profite la maximum de observarea celorlalţi şi care e capabil să se proiecteze pe sine în alţi actori, să-i *contamineze*, în sensul sugerat de Stanislavski, este un actor înzestrat cu farmec, cu magnetism şi – lucrul cel mai important – cu prezenţă scenică. Forţa lui scenică va stimula intens interesul publicului. Iată câteva dintre tacticile de inducţie fundamentale care au o valabilitate universală:

Încuviinţarea

A clătina din cap în semn de încuviinţare, a zâmbi, precum şi diversele „ihî"-uri emise sunt mai importante într-o conversaţie decât suntem înclinaţi de obicei să credem. Aceste confirmări ale relacomului celeilalte persoane acţionează ca un magnet asupra ei, trăgând-o în afară şi orientând-o într-o anumită direcţie, cam aşa cum se întâmplă în jocul de copii „Cald-Rece". A încuviinţa din cap în faţa

[25] Constantin Stanislavski, *Building a Character* (1949), p.118.

cuiva indică un acord (conținut) intelectual; a-i zâmbi cuiva lasă impresia că împărtășești cu el același simț al umorului. Râzând la gluma unui prieten, nu numai că validezi *gluma*, ci îl validezi *pe el*. Ceea ce îi transmiți nu e doar: „E haios ce spui", ci și „Cred că ești o persoană amuzantă".

Dezarmarea

Strângerea de mână a apărut pe vremea cavalerilor din Evul Mediu, iar gestul era menit să-i împiedice să întindă mâna după sabie. Tacticile inductive implică afișarea pe chip a unor expresii care să sugereze francheța și lipsa oricărei intenții agresive: capul plecat al celui care imploră, îngenuncherea îndrăgostitului care își declară iubirea, ridicarea neputincioasă din umeri a negociatorului, privirea languroasă a curtezanei.

Calmarea

Folosind sunete sau mișcări blânde, calmarea se armonizează cu undele alfa ale corpului, domolindu-i sistemele de apărare și de atac. Acest tip de calmare este utilizat pentru a adormi copiii mici – cu cântece de leagăn – și pentru a atenua anxietatea adulților. Muzica liniștită, sunetele eufonice și „gânguritul tandru" care însoțește sărutările și mângâierile oamenilor sunt toate activități de calmare care, oricât de spontane ar fi, au rezultate tactice.

Amuzarea

Vorba de duh, gluma și implicarea în jocuri umoristice se numără printre cele mai minunate tactici de inducție existente, deoarece denotă împărtășirea unor valori (consensul privitor la ceea ce este considerat amuzant) și o voioșie copilărească în care comuniunea este posibilă și, totodată,

dezirabilă. Multe dintre cele mai banale și clișeizate „validări-fulger" se bazează pe ceva ce la un moment dat trebuie că a sunat bizar și excentric: „Cum merge?", „Nu mă pot plânge.", „Crezi că ploaia va distruge rubarba?"

Însuflețirea

Cu toate că nu este ușor de realizat, îndemnul care însuflețește și convinge – chemarea la arme, îndemnul de a urmări un scop profund, dincolo de orice interes personal – nu este doar apanajul liderului politic, ci și al unui bun vânzător, profesor, iubit sau prieten. Faptul că tonul însuflețitor poate fi o tactică nu înseamnă câtuși de puțin că e nesincer; dimpotrivă, aproape întotdeauna, mesajele și tonurile care însuflețesc și conving cu cea mai mare sinceritate sunt și cele mai eficiente din punct de vedere tactic. Uimirea – în contact cu viața, iubirea, teatrul, universul – precum și dedicația față de valori, idealuri, cauze și oameni pot fi utilizate pentru a inspira sentimente în inimile și mințile tuturor celor care au intrat în contact cu ele.

Flatarea

La origine, cuvântul „flatare" însemna o atingere fină și tandră. În timp ce flatarea nesinceră și ipocrită poate fi dăunătoare, flatarea în sine este un act în întregime benign și binevoitor, care nu presupune altceva decât descoperirea calităților celuilalt și punerea lor în valoare printr-un mic elogiu. sunt rare situațiile în care flatarea este complet nesinceră. În minunata piesă a lui Jean Giraudoux, *Apollo din Bellac*, Apollo o sfătuiește pe Agnès să le spună bărbaților că sunt frumoși. „Chiar și celor urâți?" întreabă ea. „Tuturor. În

adâncul inimii lor, chiar şi cei urâţi ştiu că sunt frumoşi", răspunde Apollo. Iar atunci când Agnès le spune celor urâţi că sunt frumoşi, ei chiar *devin* frumoşi, tot aşa cum studenţii desemnaţi drept potenţiali studenţi eminenţi, chiar devin astfel, dacă sunt trataţi ca atare. Flatarea îi insuflă celui care o primeşte speranţa unei îmbunătăţiri şi o identitate la nivelul căreia să se ridice. Flatându-i pe bărbaţi, Agnès îi eliberează de fapt.

Francheţea

Francheţea este un tip special de flatare; ea dă impresia că vorbitorul vrea să transmită un mesaj de genul: „Eşti egalul meu, dacă nu chiar superiorul meu, trebuie să lămurim împreună acest lucru, e cazul să fii tratat cu importanţă". Pentru politicienii americani, crearea imaginii şi impresiei de franchete este o sarcină prioritară; nici un candidat la preşedinţie nu-şi poate permite să n-o cultive. Francheţea este validarea maturităţii şi inteligenţei celuilalt.

Seducţia

Seducţia este echivalentă cu o inducţie biologică şi are o importanţă considerabilă în teatru, tocmai pentru că există atât de multe piese care tratează, explicit sau implicit, despre ea. În actul seducerii, atracţia indusă este de natură sexuală. Mecanismele de stimulare a excitaţiei sexuale fiind temeinic analizate în literatura de specialitate, antropologică şi sociologică, nu mai este nevoie să le detaliem aici. Vom spune doar că seducţia, ca proces inductiv, implică proiecţia sinelui fizic în celălalt – imitarea tipului de comportament fizic pe care vrei să-l adopte cealaltă persoană.

„Trebuie să ai un licăr jucăuş în ochi, un strop de insolenţă – iar publicul trebuie să înţeleagă că mintea îţi funcţionează mai rapid decât cuvintele."

Jeremy Brett

De aceea, comportamentul seductiv îmbracă de obicei forma fizică a variatelor ritualuri de împerechere şi semnale corporale – ocheade, mişcări agitate, respiraţie precipitată, îngânatul unui cântec, şoaptă, sărutări zgomotoase, ciupituri, balansare de pe un picior pe altul; mişcările limbii, ale sprâncenelor, ale gurii, ale buzelor, ale şoldurilor, ale ochilor, ale coapselor, ale pelvisului, ale degetelor şi ale picioarelor – limbaj fizic care a catalizat dorinţa fizică încă din timpuri imemoriale.

De aceea, interpretarea acestor tactici inductive îi impune actorului să participe activ la *dirijarea* şi *orientarea* atitudinilor şi reacţiilor celorlalţi actori. Actorul magnetic este magnetic nu pentru că face ochi dulci publicului, ci pentru că este strălucitor şi fascinant, delectându-i şi contaminându-i pe ceilalţi actori cu prezenţa sa, cu neliniştile sale şi cu întreaga sa fiinţă. Îi face să zâmbească, să râdă, face ca trupurile lor să împrumute unduiri stranii, ca fluidele din ei să circule mai intens. Actorii buni care lucrează inductiv unii cu alţii îşi dezvoltă simţul relaţiilor şi al muncii în echipă; ei împărtăşesc acel sentiment al reciprocităţii, care este însăşi iubirea. Sir Laurence Olivier spunea că „actorii trebuie să se înţeleagă unii pe alţii, să se

cunoască unii pe alţii, să se ajute unii pe alţii, să se iubească cu orice preţ unii pe alţii: trebuie, trebuie cu orice preţ"[26]. Această iubire este generată de electricitatea interacţiunii din cadrul *feedback*-ului inductiv; ea izvorăşte nemijlocit din jocul actorului bazat pe un scop şi pe o strategie tactică.

A JUCA TACTICILE

Tacticile descrise până acum sunt parte componentă a comportamentului de fiecare clipă din viaţa cotidiană; atunci când sunt jucate pe scenă, ele aduc un surplus de viaţă personajelor, conferind energie şi forţă interacţiunilor dintre ele.

A juca aceste tactici pe scenă înseamnă de fapt *a le utiliza în raport cu un alt actor*. Dacă tu, Tybalt, eşti pus în situaţia de a-l ameninţa pe John-Romeo, trebuie să-l *ameninţi cu adevărat* pe John. Dacă tu, Romeo, eşti pus în situaţia să o seduci pe Jane-Julieta, trebuie s-o *seduci cu adevărat* pe Jane. Trebuie să te străduieşti să câştigi şi să foloseşti în acest scop cele mai bune tactici. Consensul asupra simulării, fără de care o piesă de teatru n-ar putea exista, îţi permite să faci asta; exigenţa strălucirii şi a intensităţii spectacolului teatral îţi *impune* s-o faci. Contează prea puţin dacă străduinţa ta e încununată sau nu de succes – acesta este un lucru care va fi determinat întotdeauna de piesă şi de ceilalţi actori implicaţi – esenţială este autenticitatea străduinţei tale, intensitatea şi forţa care o susţin.

[26] *Apud* Hal Burton, ed., *Great Acting*, (1967), p.29.

„Actorii acţionează, reciproc, asupra emoţiilor celor-lalţi."

– Eileen Heckart

După cum spune marele alergător de cursă lungă Roger Bannister, „Eşecul este la fel de incitant de privit ca şi succesul, cu condiţia ca efortul să fie absolut autentic şi total". Ceea ce este valabil în atletism, este valabil, în această privinţă, şi pentru interpretarea actorului.

Tacticile trebuie orientate nu atât înspre mintea celuilalt actor, cât spre corpul său. Cele mai puternice semnale relacom sunt emise nu prin intermediul cuvintelor, ci prin semnale fiziologice: mormăieli, mârâieli, zbaterea pleoapelor, palpitaţii şi toate celelalte. Tacticile de ameninţare şi de inducţie sunt arareori jucate sau recepţionate în mod conştient; ele trebuie să se adreseze fluidelor corpului, muşchilor şi glandelor. *Actorul ar trebui să poată juca atât de intens tacticile, încât să creeze schimbări vizibile în sistemele autonome ale celuilalt actor.*

Tacticile se cer a fi jucate *creator*, şi nu doar selectate dintr-o listă oarecare. Fiecare dintre noi îşi are propriile tactici, pe care le foloseşte în mod spontan; ele ar trebui să constituie baza celor pe care le vei utiliza pe scenă, iar acestea vor fi la fel de spontane pe scenă ca şi în viaţă, dacă, în timp ce joci, te concentrezi asupra intenţiilor şi scopurilor. Dar te poţi baza şi pe propria ta imaginaţie. Ce poţi face *tu*? Ce *poţi* face tu? Ce *ai putea* face dacă cumva...?

Tacticile pot fi jucate prin observarea mai intensă şi mai pregnantă a celorlalţi şi adaptate, apoi, în funcţie de rezultatele observaţiei. Profunzimea relaţiilor tale cu ceilalţi actori este crucială. Studiază-ţi partenerul: chipul, ochii, trupul lui. Caută indicii vizibile în comportamentul său fiziologic. Studiază-i tacticile. Observă atent ceea ce se află chiar acolo, în faţa ta. Smulge-i masca. Dezbracă-l. Simte-l. Cercetează-l. Încearcă să-ţi imaginezi fantasmele *lui*; modul în care te percepe ca pe o funcţie a vieţii *lui*. Pătrunde în el. Evaluează pe parcurs eficacitatea tacticilor tale. Pe cele care par să funcţioneze: intensifică-le. Pe cele care par să nu funcţioneze: adaptează-le. *Lucrează*. Străduieşte-te să obţii victoria, străduieşte-te *cu adevărat*. Pune mâna pe ea!

Oare lucrul acesta nu este cam periculos? s-ar putea întreba unii. Mai este oare posibilă, în aceste condiţii, coagularea unui ansamblu? În ceea ce priveşte prima întrebare, da, este oarecum periculos, dar o anumită doză de pericol constituie ingredientul indispensabil al oricărei activităţi desfăşurate la nivel înalt, fie că e vorba de sport sau de artă. Dar cu siguranţă că nu avem de-a face cu ceva incorect, nejustificat sau neaşteptat de periculos; ceilalţi actori din piesă joacă şi ei – încercând să facă acelaşi lucru ca şi tine – iar eforturile tale nu fac decât să le hrănească pe ale lor. În fond, faptul că utilizezi tactici reale conferă *demnitate* celorlalţi actori şi muncii pe care o depun în realizarea propriilor roluri. Străduindu-te *cu adevărat* să o seduci pe Jane-Julieta, o ajuţi să devină Julieta. Străduindu-te *cu adevărat* să-l ameninţi pe John-Romeo, îl ajuţi să devină Romeo. Cât despre posibilitatea coagulării ansamblului, interacţiunea dintre

oamenii adevăraţi care joacă tactici adevărate într-o situaţie „prevăzută" de textul piesei, departe de a fi un factor de ameninţare, stă de fapt la baza creării unui ansamblu omogen. A maximei *comuniuni*; în mod implicit, actorii sunt de acord să creadă în realitatea celorlalţi ca personaje şi îşi dezvăluie, astfel, propria lor personalitate, deoarece ţintesc spre victorii reale, atât individuale cât şi comune.

EXERCIŢIU: A JUCA TACTICILE

Luaţi orice scenă dintr-o piesă modernă realistă şi analizaţi-o din perspectiva tacticilor. Citiţi-o de trei ori, făcând mai întâi o listă cu tacticile sugerate de didascaliile autorului (de exemplu: „strigă"), apoi cu tacticile sugerate de dialog şi, în cele din urmă, cu tacticile pe care le consideraţi adecvate situaţiei. Fiţi îndrăzneţi în definirea acestor tactici şi nu ezitaţi să folosiţi o combinaţie de tactici de ameninţare şi de inducţie. Apoi jucaţi scena.

Luaţi scena fără conţinut prezentată la începutul acestui capitol şi jucaţi-o, folosind, pentru fiecare personaj, *una* dintre tacticile identificate mai sus. Jucaţi apoi scena din nou, folosind, însă, tactici diferite. Vedeţi dacă le puteţi folosi pe toate, în interpretări succesive.

Lărgiţi lista tacticilor identificate, pe baza propriei voastre analize.

Filmaţi o situaţie din viaţa reală şi analizaţi interacţiunea înregistrată video din perspectiva tacticilor utilizate. Faceţi acelaşi lucru cu o casetă pe care aţi înregistrat o dezbatere televizată sau o telenovelă.

Analizaţi propriul vostru comportament, din perspectiva tacticilor voastre personale. Fiţi oneşti cu voi înşivă. Analizaţi tacticile celor pe care îi cunoaşteţi bine, ale membrilor familiei voastre. Acest lucru va constitui, firește, o premiză excepţională în realizarea caracterizărilor personajului vostru.

Improvizaţi scene între personaje care se definesc prin statutul lor social, printr-o anumită situaţie şi prin anumite tactici. Construiţi personaje imprevizibile. Încercaţi, de pildă, să interpretaţi un general nazist seducător sau un paraplegic fanfaron şi agresiv.

PERICOL ŞI NECUNOSCUT: SCHIORUL CARE COBOARĂ VIJELIOS PANTA

Când sunt întrebaţi dacă le face plăcere să joace, mulţi actori tineri răspund: „Da, dacă ştiu exact ce am de făcut". Poate că pare oarecum ridicol să discutăm o problematică atât de serioasă, pornind de la o întrebare frivolă, al cărei răspuns este şi el frivol. Merită, însă, să ne oprim puţin asupra unei asemenea atitudini: ea îl va face pe actor să se simtă în siguranţă, dar, în acelaşi timp, şi să piardă unele lucruri.

Starea de confuzie este starea naturală a omului. Existăm în flux, în devenire, nici identităţile, nici personalităţile noastre nu sunt fixate o dată pentru totdeauna. În miezul acţiunilor noastre se află tenebrele: tenebrele inconştientului, ale instinctelor noastre, ale senzualităţii noastre. Suntem, precum Oedip, călăuziţi mereu de un viitor pe cât de

misterios, pe atât de implacabil. Grecii l-au numit Destin, elizabetanii Soartă, existenţialiştii absurd: el este ţinta noastră, o ţintă care ne trimite necontenit semnale, care scapă necontenit înţelegerii noastre depline, iscând necontenit confuzie şi nesiguranţă.

„Dacă, citind scenariul, sunt captivat de poveste şi de personaj, dar nu ştiu cum să-l joc, atunci sunt aproape sigur că e vorba de un rol bun. Când spun că «nu ştiu cum să-l joc», acest lucru este 100 % corect. Nu cred că vreun actor ştie cum să joace un rol cu adevărat bun... Cu cât un rol e mai bine scris, cu atât e el mai puţin limpede."

– Jack Lemmon

„Începusem să am succes şi să devin foarte încrezător în forţele mele şi tocmai aceasta era calitatea pe care [regizorul] Elia Kazan nu o dorea (în Sweet Bird of Youth/ Dulcea Pasăre a Tinereţii*). Şi îl apreciez cu atât mai mult cu cât felul în care a ştiut să lucreze cu mine la această piesă a fost absolut inedit. Mergea la Geraldine Page şi ea îi spunea: «Ce-ar fi să încerc asta?», iar el zicea «Bine, încearcă». Sau se ducea la ea şi spunea: «Geraldine, de ce nu încerci asta?». Aşa că noi jucam scena şi apoi ne despărţeam şi îl auzeam că merge din nou la Geraldine şi-i spune: «Asta e!», iar eu ziceam: «Doamne, mie mi s-a părut că era un pic pe alături, mă aşteptam să facă cu totul altceva». După asta venea întotdeauna la mine şi zicea: «Hai, mai încearcă o dată». Mă termina de-a binelea. La premieră a fost minunat. Nu am avut nici un strop de siguranţă jucând rolul. Şi exact asta era ceea ce dorise el."*

– Paul Newman

În clipele de luciditate, simțim că suntem pe punctul de a ridica vălul; rămânem suspendați pe prag, în echilibru precar, așteptând să înțelegem, așteptând o iluminare finală; acestea sunt momentele pe care psihologul Abraham Maslow le numește „experiențe de vârf". Și, cu toate că eșuăm de fiecare dată, *balansul, pragul, așteptarea încrezătoare rămân. Acest balans, această așteptare, acest „joc cu limita" constituie adevărata dinamică a actorului.* Tocmai asta conferă interpretării emoția ei tulburătoare.

Nietzsche a spus că „înțelegerea alungă acțiunea". El nu se referea la acțiunea scenică, dar ar fi putut foarte bine s-o facă. Actorul bun, dar limitat, care nu e dornic să-și asume riscuri, mizând pe „siguranță", se mulțumește cu „înțelegerea" obiectivă a rolului. Acest tip de înțelegere poate fi pătrunzătoare și exactă, dar ea banalizează mai degrabă decât să stimuleze o interpretare valoroasă, tocmai din cauza obiectivității sale. Ea devine sterilizantă prin faptul că actorul gândește personajul ca pe un *obiect*, și nu ca pe un eu al său, iar acest lucru îl face să „înțeleagă" ceea ce personajul nu are cum să înțeleagă, ceva ce e necunoscut și imposibil de cunoscut, misterios și subversiv. Or, actorul trebuie să se confrunte cu viitorul necunoscut al personajului său, împărtășind cu el *pericolul* care decurge din asta, și să-și asume riscul de fi depășit de situație. El trebuie să-și dea drumul, să fie gata să se îndrepte nu doar spre victorie, ci să fie pregătit să atingă și pragul nesiguranței și al incontrolabilului.

Schiorul care coboară vijelios o pantă este, poate, cea mai bună analogie pentru actorul implicat într-o situație de joc. Implicarea situațională a schiorului este totală și intensă în cel mai înalt grad. Priviți-l cum stă pe culme, în acel moment de concentrare în care așteaptă să înceapă coborârea. Corpul său stă avântat cu toată greutatea în față, înclinat spre un viitor care nu poate fi controlat în întregime. El nu se poate opri atunci când dorește. De fapt, cursa lui este necunoscută și periculoasă; schiorul trebuie să asimileze în fiece moment mii de informații disparate și vagi – fiecare stâncă, fiecare copac, dâmb, porțiune de gheață, crevasă, prezența oricărui alt schior, fiecare pală de vânt. Țelul lui este linia de sosire; el este condus de forța de gravitație și de dorința de a învinge și își adaptează direcția în funcție de informațiile pe care la primește. Aici e prezent și pericolul, iar existența acestuia provoacă un soi de exaltare veselă, atât lui, cât și celor care îl privesc. Dacă schiorul ar fi tractat mecanic la vale, acțiunea și-ar pierde tot interesul: interesul provine din faptul că el schiază și, în același timp, *gândește*. În momentul în care îl privim, el întruchipează actorul complet într-o situație de joc. Schiorul este o figură intens teatrală.

CONCLUZIE: RELACOM-UL TACTIC

Tacticile și jucarea relacom-ului se află în miezul interacțiunii din viață și de pe scenă. Actorul care definește și caută secvențele de viitor ideal, urmărind atingerea acestora prin interpretarea relacom-urile tactice, este un actor care, în mod evident, *trudește*. Dacă va avea de interpretat furia lui Lear, ardoarea Julietei, exuberanța lui

Arlechino, sarcasmul lui Archie Bunker, el nu va putea să se limiteze la un palid simulacru al furiei, ardorii, exuberanței sau sarcasmului. El va trebui să ne dea sentimentul prezenței reale a acestora. E important să vedem că actorul vede, gândește, plănuiește, lucrează și acționează. Și trebuie să-l vedem făcând toate aceste lucruri nu în contextul teatrului, ci în situația concretă în care se găsește împreună cu colegii săi actori pe scenă. El trebuie să-și redefinească continuu relația cu aceștia iar noi trebuie să vedem cum se străduiește să atingă lucruri mai înalte, tocmai prin maniera lui pozitivă și anticipativă de a comunica această relație, adică prin relacom. Numai în felul acesta va fi capabil actorul să-și creeze propria viață pe scenă și, odată ce a reușit să facă asta, să creeze viața unui personaj care să fie altcineva decât el însuși.

BIBLIOGRAFIE ORIENTATIVĂ PENTRU ACTORI[1]

Următoarele cărți oferă o varietate largă de informații și perspective asupra artei, meșteșugului și profesiei actorului.

LUCRĂRI SCRISE DE ACTORI DESPRE INTERPRETAREA SCENICĂ

Firesc ar fi ca sursele bibliografice fundamentale în studiul actoriei să fie cărțile scrise de actorii înșiși. Dar cum nu toți actorii sunt și scriitori, această listă este mai restrânsă decât ne-am fi dorit. Multe dintre cărțile despre care se spune că ar fi scrise de către actori sunt, de fapt, scrise de alții iar multe altele sunt consacrate doar bârfei din lumea teatrului sau sunt încercări de a repara anumite reputații. Lista următoare se limitează doar la cărțile bune, scrise efectiv de actori de excepție, și la antologiile care cuprind reflecții ale actorilor asupra muncii lor.

1. Uta Hagen (împreună cu Haskel Frankel), *Respect for acting [Respect pentru interpretarea scenică]* (New York, Macmillan, 1973).
2. Richard Boleslavsky, *Acting: The First Six Lessons [Interpretarea scenică: Primele șase lecții]* (New York, Theatre Art Books, 1933).
3. Wiliam Redfield, *Letters from an actor [Scrisori de la un actor]* (New York, Viking, 1967).
4. Lee Strasberg, *Strasberg at The Actor's Studio [Strasberg la Actor's Studio]* editată de Robert H. Hethmon (New York, Viking, 1965)

---

[1]. Bibliografia propusă de Robert Cohen este una analitică, majoritatea titlurilor fiind comentate. Din rațiuni de spațiu, am fost nevoiți să renunțăm la adnotările autorului. (Nota ed.)

5. Joseph Chaikin, *The presence of the actor [Prezența Actorului]* (New York, Atheneum, 1972).
6. Michael Redgrave, *The Actor's Ways and Means [Metodele și resursele Actorului]* (London, Heinemann, 1953)
7. Constantin Stanislavski[2], *An Actor's Handbook [Manual de actorie]*, în limba engleză de Elizabeth Reynolds Hapgood (New York: Theatre Arts Books, 1963).

Pentru o cercetare amănunțită a metodei stanislavskiene vezi și:

Constantin Stanislavski, *An Actor Prepares [Pregătirea actorului]*, în limba engleză de Elizabeth Reynolds Hapgood (New York:Theatre Arts Books, 1936).

Constantin Stanislavski, *Building a Character [Construirea unui personaj]*, în limba engleză de Elizabeth Reynolds Hapgood (New York, Theatre Arts Books, 1949).

Constantin Stanislavski, *Creating a role [Crearea unui rol]* în limba engleză de Elizabeth Reynolds Hapgood (New York, Theatre Arts Books, 1961).

8. Liv Ullmann, *Changing [Transformări]* (New York, Knopf, 1977).

ANTOLOGII DE TEXTE ALE ACTORILOR DESPRE INTERPRETAREA SCENICĂ

1. Toby Cole și Helen Krich Chinoy, *Actors on Acting [Actorii despre interpretarea scenică]* (New York, Crown, 1970).
2. Roy Newquist, *Showcase [Sub lupă]* (New York: Morrow, 1966). Interviuri cu Edith Evans, George Grizzard, Julie Harris, Jack Lemmon, John Gielgud, Peter O'Toole și alții.
3. Leonard Probst, *Off Camera [În culisele filmului]* (New York, Stein and Day, 1975). Interviuri cu Al Pacino, Paul Newman, George C. Scott, Dustin Hoffman, Lynn Redgrave, Marlo Thomas, Zero Mostel, Woody Allen și alții.
4. Lewis Funke și John E. Booth, *Actors Talk About Acting [Actorii vorbesc despre interpretarea scenică]* (New York, Avon, 1961). Interviuri cu Anne Bancroft, Bert Lahr, Paul Muni, Shelley Winters, Sydney Poitier, Alfred Lunt, Morris Carnovsky și alții.
5. Hal Burton, *Great Acting [Mari interpretări actoricești]* (New York, Hill and Wang, 1967). Interviuri cu Laurence Olivier, Ralph Richardson, Peggy Ashcroft, Edith Evans și alții.
6. Hal Burton, *Acting in the 60s [Interpretarea scenică în anii 60]* (London, British Broadcasting Company, 1970). Interviuri cu Richard Burton, Albert Finney, Eric Porter, Maggie Smith și alții.
7. *The Drama Review*, nr. 71 (septembrie 1976). Număr tematic: „Actorii despre interpretarea scenică" – în care pot fi găsite interviuri cu directorii unor companii de teatru de avangardă, americane și europene, din anii 70.
8. Lillian Ross și Helen Ross, *The Player [Interpretul]* (New York, Simon and Schuster, 1962). Interviuri cu Anthony Perkins, Anthony Quinn, Kim Stanley, Jane Fonda, Walter Matthau, Eileen Heckart, Maureen Stapleton, Robert Shaw și alții.

[2] În limba română au fost publicate următoarele lucrări ale lui Constantin Stanislavski: *Munca actorului cu sine însuși. Însemnările zilnice ale unui elev*, București, Ed. de Stat pentru literatură și artă, 1955 și *Viața mea în artă*, Ed. Cartea Rusă, București, 1951 (*Nota trad.*)

LUCRĂRI SCRISE DE REGIZORI DESPRE INTERPRETAREA SCENICĂ

1. Walter Felsenstein, *The music Theatre of Walter Felsenstein [Teatrul muzical al lui Walter Felsenstein]*. Tradusă și editată de Peter Paul Fuchs (New York, Norton, 1975).
2. Peter Brook, *The Empty Space [Spațiul gol][3]* (New York, Avon, 1968).
3. Michel St. Denis, *Theatre: A Rediscovery of Style [Teatrul: O redescoperire a stilului]* (London, Heinemann, 1960).
4. Robert Lewis, *Method or Madness? [Metodă sau nebunie?]* (London, Heinemann, 1960).
5. Tyrone Guthrie, *Tyrone Guthrie on Acting [Tyrone Guthrie despre interpretarea scenică]* (New York, Viking, 1971).

[3] Publicată în limba română, la Editura Unitext, București, 1997, în traducerea lui Marian Popescu și cu o prefață de George Banu (*Nota trad.*)

6. Jerzy Grotowski, *Towards a Poor Theatre [Spre un teatru sărac*[4]*]* (New York, Clarion, 1968).

DESPRE VOCE

Cercetările ştiinţifice asupra utilizării vocii sunt încă la începuturi şi mai există încă foarte multe necunoscute despre vocea umană. Cu toate acestea, cei patru autori de mai jos s-au bucurat de cariere de prestigiu, în calitate de profesori de vorbire scenică şi fiecare dintre ei a pregătit mulţi actori; lucrările lor sunt valoroase şi, în mare parte, complementare. Toate cărţile conţin exerciţii de vorbire scenică.

1. Arthur Lessac, *The Use and Training of the Human Voice [Utilizarea şi antrenamentul vocii]* (New York, DBS Publications, f.a.).
2. Kristin Linklatter, *Freeing the Natural Voice [Eliberarea vocii naturale]* (New York, DBS Publications, 1976).
3. Cecily Berry, *Voice and the Actor [Vocea şi actorul]* (London, Harrap, 1973).
4. Cornelius L. Reid, *Voice: Psyche and Soma [Psihic şi corp]* (New York, J. Patelson Music, 1975).

DESPRE MIŞCARE

Patru studii despre mişcare, utile actorilor, incluzând exerciţii de mişcare:

1. F. Mattias Alexander, *The Resurrection of the Body [Renaşterea trupului]* editată de Edward Maisel (New York, Dell, 1971).
2. Nancy King, *Theatre Movement: The Actor and His Space [Mişcarea teatrală: Actorul şi spaţiul său]* (New York, DBS Publications, f.a.)

---

[4] Publicată în limba română, la Editura Unitext, Bucureşti, 1998. Traducere de George Banu şi Mirella Nedelcu-Patureau. Prefaţă de Peter Brook. Postfaţă de George Banu (*Nota trad.*)

3. Richmond Shepard, *Mime: the Technique of Silence [Mima: tehnica tăcerii]* (New York, DBS Publications, 1971).
4. James Penrod, *Movement for the Performing Artist [Mişcarea la actor]* (Palo Alto, Mayfield, 1974).

JOCURI ŞI IMPROVIZAŢII

1. Viola Spolin, *Improvisation for the Theatre [Improvizaţia în teatru]*, (Evanstone, Ill., North Western University Press, 1963).
2. Louis John Dezseran, *The Student Actor's Handbook [Manualul studentului actor]* (Palo Alto, Mayfield, 1975).

MANUALE DE ACTORIE

Aceste lucrări conţin indicaţii detaliate cu privire la interpretarea scenică, oferind, deseori, puncte de vedere diferite de cele prezentate în cartea de faţă:

1. Robert L. Benedetti, *The Actor at Work [Actorul la lucru]* (Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall, 1976).
2. Charles McGaw, *Acting is Believing, 3rd. ed. [A juca înseamnă a crede. Ediţia a treia]* (San Francisco, Rinehart Press, 1975).
3. Jerry L. Crawford şi Joan Snyder, *Acting in Person and in Style [Persoana şi stilul în interpretarea scenică]* (Dubuque, Iowa, Wm. C. Brown. Co., 1976).

LUCRĂRI TEORETICE

O direcţie, relativ recentă în teatrul de limba engleză, o constituie emergenţa „teoriei spectacolului", un set de cercetări care aduce perspective antropologice, psihologice, sociologice şi politice în sfera teoriei teatrale. Deşi aceste investigaţii nu oferă întotdeauna sugestii sau informaţii practice pentru actor (unele, însă, oferă), ele pun totuşi la dispoziţie un cadru larg pentru potenţialul creator maxim al actorului, ajutându-l să înţeleagă,

dintr-o perspectivă mai amplă, importanța interpretării scenice și posibilitățile ei extraordinare.

1. Antonin Artaud, *The Theatre and Its Double[Teatrul și dublul său[5]]*. Traducere în limba engleză de Mary Caroline Richards (New York, Grove Press, 1958, ediția originală în limba franceză, 1938).
2. Richard Schechner, *Environmental Theatre [Teatru ambiental]* (New York, Hawthorn, 1973).
3. David Cole, *The Theatrical Event [Evenimentul teatral]* (Middletown, Conn., Wesleyan University Press, 1975).
4. Michael Goldman, *The Actor's Freedom: Towards a New Theory of Drama [Libertatea actorului: Spre o nouă teorie a dramei]* (New York, Viking, 1975).
5. Bertolt Brecht, *Brecht on Theatre [Scrieri despre Teatru[6]]*. Traducere în limba engleză de John Willett (New York, Hill and Wang, 1964).

   Vezi și John Willett, *The Theatre of Bertolt Brecht [Teatrul lui Bertolt Brecht]* (London, Methuen, 1960).

ACTORIA CA ȘI CARIERĂ

1. Robert Cohen, *Acting Professionally [Jocul actoricesc profesionist]* (Palo Alto, Mayfield, 1975).
2. Clive Swift, *The Job of Acting [Meseria actorului]* (London, Harrap, 1976).
3. Donald Farber, *Actor's Guide [Ghidul actorului]* (New York, DBS Publications, 1971).

[5] A apărut în limba română la editura Echinox, Cluj-Napoca, 1997. Traducere: Voichița Sasu și Diana Tihu. Postfață și selecția textelor: Ion Vartic. Ediție îngrijită de Marian Papahagi . (*Nota trad.*)

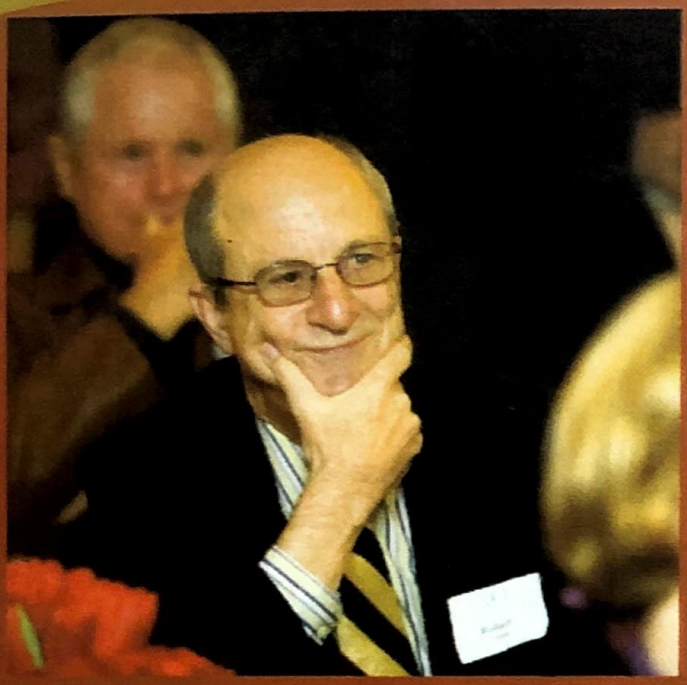
[6] Ediția în limba română a fost publicată la editura Univers, București, 1977. Texte alese și traduse de Corina Jiva. Prefață de Romul Munteanu. (*Nota trad.*)

CĂRȚI DESPRE INTERACȚIUNEA ȘI COMPORTAMENTUL UMAN

Cărțile de mai jos nu tratează problema jocului din perspectiva artei sau a meșteșugului teatral, ci din perspectiva comportamentului uman în viața de zi cu zi. Lista de mai jos este scurtă, cuprinzând doar cele câteva cărți care sunt utile actorilor și care pot constitui, în același timp, puncte de plecare pentru investigații mai riguroase.

1. Paul Watzlawick și alții, *Pragmatics of Human Communication [Pragmatica comunicării umane]* (New York, Norton, 1967).
2. Erving Goffman, *The Presentation of Self in Everyday Life [Viața cotidiană ca spectacol[7]]* (New York, Anchor, 1959); *Interaction Ritual [Ritualul interacțiunii]* (New York, Anchor, 1967) și *Strategic Interaction [Interacțiunea strategică]* (New York, Ballantine, 1972).
3. Eric Berne, *Transactional Analysis in Psychotherapy [Analiza tranzacțională în psihoterapie]* (New York, Castle, 1961) și mai popularele sale lucrări ulterioare *Games People Play [Jocuri pe care le joacă oamenii]* (New York, Castle, 1964) și *What Do You Say After You Say Hello? [Ce spui după ce saluți?]* (New York, Grove Press, 1970).
4. Albert E. Scheflen, *Body Language and Social Order [Limbajul corpului și ordinea socială]* (Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, 1972).
5. Charles Darwin, *The Expression of the Emotions in Man and Animals [Expresia emoțiilor la om și animale]* (Chicago, University of Chicago Press, 1965).

[7] A apărut în limba română la editura Comunicare.ro, București, 2003. (*Nota trad.*)



Teatrul este laboratorul civilizației, spațiul de vis în care sondăm suflete, disecăm politici şi religii, punînd în scenă, mereu şi mereu, dar cu pecetea specifică fiecăruia dintre noi, frămîntările dintotdeauna ale omenirii, legate de supraviețuire, iubire, ambiție şi reconciliere. Cine nu şi-ar dori să-şi dedice întreaga viață cercetînd toate acestea?

Robert Cohen

Cartea regizorului Robert Cohen, unul dintre cei mai importanți teoreticieni ai practicii teatrale din Statele Unite ale Americii, profesor la University of California, Irvine, a fost tradusă în mai multe limbi, fiind un prețios instrument de lucru în studiul aprofundat al artei actorului.

Numeroasele exerciții practice, de maximă eficiență în antrenamentul psiho-fizic al studentului-actor sau al actorului profesionist, recomandă această carte drept un excelent manual de actorie, care poate însoți munca aplicată a pedagogilor teatrali, în şcoli sau universități, servind totodată drept sursă de inspirație profesioniştilor scenei.

Anca Măniuțiu

ISBN 978-973-133-153-9

CASA CĂRȚII DE ȘTIINȚĂ
PRO VIRTUTE ET SCIENTIA